



INSTITUTO SUPERIOR DE CIÊNCIAS DA SAÚDE EGAS MONIZ

MESTRADO EM PSICOLOGIA FORENSE E CRIMINAL

A INFLUÊNCIA DA PERSONALIDADE NA DETECÇÃO DA MENTIRA

Trabalho submetido por

Ana Alexandra Teixeira Ribeiro

Para obtenção do grau de Mestre em Psicologia Forense e
Criminal

Outubro de 2013



INSTITUTO SUPERIOR DE CIÊNCIAS DA SAÚDE EGAS MONIZ

MESTRADO EM PSICOLOGIA FORENSE E CRIMINAL

A INFLUÊNCIA DA PERSONALIDADE NA DETECÇÃO DA MENTIRA

Trabalho submetido por

Ana Alexandra Teixeira Ribeiro

Para obtenção do grau de Mestre em Psicologia Forense e
Criminal

Orientado pela Professora Doutora Cristina Soeiro

Outubro de 2013

Dedicatória

Posso ter defeitos, viver ansioso e ficar irritado algumas vezes,
Mas não esqueço de que minha vida
É a maior empresa do mundo...
E que posso evitar que ela vá à falência.
Ser feliz é reconhecer que vale a pena viver
Apesar de todos os desafios, incompreensões e períodos de crise.
Ser feliz é deixar de ser vítima dos problemas e
Se tornar um autor da própria história...
É atravessar desertos fora de si, mas ser capaz de encontrar
Um oásis no recôndito da sua alma...
É agradecer a Deus a cada manhã pelo milagre da vida.
Ser feliz é não ter medo dos próprios sentimentos.
É saber falar de si mesmo.
É ter coragem para ouvir um “Não”!!!
É ter segurança para receber uma crítica,
Mesmo que injusta...

Pedras no caminho?
Guardo todas, um dia vou construir um castelo...

Fernando Pessoa

Agradecimentos

Gostaria de dar um Muito Obrigado aos meus Pais por todo o esforço que fizeram para que tudo isto fosse possível, por sempre terem acreditado em mim e por terem apoiado as minhas decisões.

Obrigada à Mana e ao Daniel, bem como obrigada ao Rodrigo e ao Cocas que estiveram sempre presentes, que me deram força e me trouxeram alegria.

Agradecer a todos os que tiraram um pouco do seu tempo e participaram no estudo, contribuindo para o seu enriquecimento.

Um obrigado aos colegas de faculdade e às amigas por todos os momentos de descontração, por todos os momentos que se tornaram de loucura, numa fuga desenfreada ao trabalho da dissertação.

E um agradecimento especial à minha fonte inesgotável de energia, o Nota Rita.

Resumo

O presente estudo pretende analisar a influência que a personalidade tem na capacidade de detetar a mentira bem como observar quais as variáveis (sexo, idade, grau de confiança e indicadores utilizados) que contribuem para um maior sucesso ou insucesso por parte dos participantes na deteção correta da mesma. Esta investigação teve por base o seguinte conjunto de medidas e instrumentos: a análise de 4 vídeos (2 testemunhos verdadeiros e dois testemunhos falsos) e o preenchimento de um questionário que continha: a avaliação, em resposta dicotómica (testemunho verdadeiro vs testemunho falsos); os indicadores utilizados que sustentaram essa resposta; o grau de confiança do participante na sua resposta (onde 0% é nada confiante e 100% totalmente confiante); e por fim o inventário da personalidade – Big Five Inventory desenvolvido por John e Srivastava (1999) e traduzido e adaptado para a língua portuguesa por Ribeiro e Soeiro (2013). A amostra foi constituída por 186 participantes, sendo 59,7% do sexo feminino e tendo uma amplitude de idade dos 20 anos aos 64 anos com uma média de 32 anos ($M=31,96$, $DP=11,32$). Ao nível da precisão foi possível constatar, em todos os vídeos, à exceção do vídeo 4 (vídeo que apresentava um testemunho falso), que os resultados eram abaixo dos presentes na literatura, ou seja, eram abaixo de 50% de acertos. Por sua vez, os resultados do vídeo 4 corroboraram os resultados de outros estudos, onde a precisão se inseria entre os 50% a 60% (Vrij, 2004; Rodrigues & Arriaga, 2010). Em relação à personalidade, algumas facetas apresentaram diferenças significativas, no que concerne à precisão, nomeadamente no vídeo 1 (vídeo com testemunho verdadeiro) a faceta de Neuroticismo contribuiu para um maior número de erros e no vídeo 4 (vídeo com testemunho falso), a faceta de Neuroticismo apresentou um resultado inverso, mostrando-se mais positivamente relacionada com a precisão e por sua vez, a faceta de abertura à experiência mostrou-se relacionada com maior número de erros.

Foi ainda analisada a relação da precisão com outras variáveis, nomeadamente: o sexo (que não se mostrou significativo), a idade (que apresentou diferenças estatisticamente significativas no vídeo 1 (testemunho verdadeiro) e no 4 (testemunho falso), sendo que quanto mais velhos os participantes maior o número de erros). E por fim, ao nível dos indicadores utilizados (nos vídeos falsos), quanto mais indicadores comportamentais eram utilizados mais aumentava o nível de precisão dos participantes.

Palavras-Chave: Personalidade; Mentira; Precisão; Indicadores

Abstract

The present study aims at analyzing the influence that personality has on the ability to detect lies. It was based on the analysis of four videos (two true and two false testimonies) and the filling out of a questionnaire, which contained: a assessment, in dichotomous response (true testimony vs. testimony false); the indicators used to sustained those responses; the degree of the participant confidence in their reply (from 0% not confidente to 100% totally confident); and finally the personality Inventory - Big Five inventory. It Was possible to detect that the accuracy levels encountered are below the presented in the literature in all the videos except for the fourth Video, which confirms the results of other studies. Regarding personality, some facets presented significant differences, in particular to the first video, Neuroticism contributed to an increased number of errors and in the fourth video the same facet presented an opposite effect, being positively correlated with accuracy and in the other hand the facet of openness to experience was related with the greater number of errors.

It Was further considered the accuracy in relation to other variables in particular: the sex (which was not significant), age (that show statistically significant differences in the videos 1 and 4, in which the older the participants the higher the number of errors) and the use of indicators which the analysis was performed in three different ways.

These results are important since a study restricted to the police/judicial system with a larger sample, may contribute to a change of criteria in the selection of police elements for the gathering of testimony, based among other things on their personality traits.

Keywords : Personality; Lie; Accuracy; Indicators

Índice

Dedicatória.....	3
Agradecimentos.....	4
Resumo.....	5
Abstract.....	6
Introdução.....	8
A Mentira.....	10
Detecção da Mentira	11
Diferenças de Sexo e a Mentira.....	15
O Grau de Confiança e a Precisão.....	16
Indicadores de Mentira.....	16
A personalidade.....	19
Mentira e a Personalidade.....	23
Método.....	26
Amostra.....	26
Instrumento.....	26
Procedimento.....	29
Resultados.....	30
Discussão.....	41
Conclusão.....	44
Referências.....	46
Anexo.....	52
Anexo A – Questionário.....	52
Anexo B – Termos de autorização.....	58

Introdução

O interesse da comunidade científica na capacidade de avaliação da veracidade aumentou quando se percebeu que o testemunho era em muitos crimes (nomeadamente os sexuais) a peça central de um julgamento, dependendo muitas vezes deles, a condenação ou a absolvição dos arguidos (Yuille, 1988 citado por Porter & Yuille, 1995; Peace, Porter & Almon, 2011; Loftus, 1979 citado por Walczyk, Griffith, Yates, Visconte, Simoneaux & Harris, 2012). Inicialmente surgiu o polígrafo enquanto técnica detetora da mentira, no enquanto a mesma começou a apresentar falsos-positivos, tornando a sua utilização bastante controversa e proibida enquanto prova em alguns países (Porter & Yuille, 1995; Peace, Porter & Almon, 2011).

Surgem então estudos sobre a capacidade de detetar mentiras tanto na população em geral como em grupos profissionais específicos (e.g. polícias), tendo-se verificado que o nível de precisão (de acertos) era bastante baixo, quase semelhante ao acaso (50%) (Hartwig, Granhag, Strömwall & Vrij 2004; Garrido, Masip & Herrero, 2004; Vrij, Akehurst, Brown & Mann, 2006). Após a constatação destes resultados, verificou-se a necessidade de uma maior exploração das variáveis condicionadoras (positiva e negativamente) da precisão (e.g. sexo, idade, personalidade, etc) (Forrest & Feldman, 2000; Ask & Granhag, 2003).

As características da personalidade (mais ou menos presentes), passam a ser observados como condicionantes da precisão, podendo contribuir para um aumento do nível da precisão, no caso das pessoas com menores níveis de introversão tendo uma maior facilidade em detetar incongruências do discurso ou para a diminuição do nível da precisão, no caso das pessoas com maior níveis de amabilidade e têm uma certa dificuldade em crer que as outras pessoas mentem (Peace, Porter e Almon, 2011).

Assim, este estudo revelou-se pertinente no sentido de verificar se os resultados encontrados relativamente à influência da personalidade na capacidade de detetar a mentira, em algumas investigações internacionais são replicados para a população portuguesa.

Tendo em conta a especificidade da presente investigação, sentiu-se a necessidade de desenvolver um design experimental que se adequasse aos objetivos e que contornasse as limitações encontradas nos estudos desenvolvidos anteriormente na mesma temática. Assim, 4 sujeitos do sexo feminino e com idades semelhantes foram expostos a um vídeo diferente e foram depois entrevistados por um entrevistador “cego” com uma estrutura de entrevista previamente definida e igual para os 4 sujeitos. Assim, o entrevistador questionava-os sobre o que tinham visto, sendo que dois dos sujeitos tinham indicação para dizer a verdade e que receberiam uma recompensa caso o entrevistador acertasse que eles estavam realmente a dizer a verdade, por sua vez outros dois sujeitos receberam a indicação deveriam mentir e que se conseguissem enganar o entrevistador, levando-o a crer que estavam a dizer a verdade, seriam

recompensados monetariamente. Este design permitiu evitar por parte do entrevistador um comportamento tendencialmente diferente nas entrevistas com dos sujeitos que diziam a verdade ou que mentiram e que por parte dos sujeitos permitiu que houvesse uma motivação positiva para o cumprimento da tarefa pedida.

Ao nível do tratamento estatístico e apresentação de resultados procurou-se partir-se do principal, ou seja, os níveis de precisão dos participantes, para a observação dos resultados do objetivo do estudo, a influência da personalidade na capacidade de detetar a mentira, abrangendo posteriormente as restantes ramificações, ou seja as variáveis que poderão influenciar o nível de precisão.

A mentira

A mentira tem vindo a ser definida ao longo do tempo, por vários autores de várias formas. Na sua forma mais simplista uma mentira é quando alguém conta uma história que sabe que não ser verdadeira com o intuito de enganar o outro (Newman, Pennebaker & Richards, 2003; Vrij, 2000).

Para alguns autores, esta é uma definição excessivamente simplista havendo a necessidade de introdução de novos critérios, nomeadamente a necessidade de existir um benefício dessa comunicação para o próprio comunicador (Mitchell's, 1986 citado por Vrij, 2000).

Para outros autores como Krauss, (1981 citado por Vrij, 2000), não basta dizer algo que não é verdadeiro, é necessário haver intenção, ou seja, ser um ato deliberado, definindo assim a mentira como um ato ponderado de incutir no outro a crença de uma coisa que o comunicador sabe ser falsa. A omissão, quando intencional, também é considerada mentira, uma vez que é deliberada e com algum objetivo. No entanto, esta classificação negligencia um aspeto, cada vez mais aprofundado por Ekman (1992), a informação de que está a mentir, ou seja, para ser considerado mentira, as pessoas não podem ter sido avisadas antecipadamente de que se iria dar uma informação falsa. Assim, Ekman define a mentira como uma escolha deliberada para enganar o outro sem o avisar antecipadamente (Vrij, 2000). Sendo que Vrij (2000) utilizando as definições de diversos autores e fazendo uma súmula define a mentira como “uma tentativa deliberada, com sucesso ou insucesso, de criar no outro uma crença de algo que o comunicador sabe não ser verdade, sem o avisar antecipadamente”, envolvendo nesse caso obrigatoriamente duas pessoas e ficando excluídas a negação e auto-desculpabilização.

As mentiras podem surgir de eventos reais ou serem incorporadas nos mesmos, sendo nesse caso a maior parte da história verdadeira mas certos pormenores (cruciais) falsos ou então há a simples negação que acaba por não exigir um grande esforço cognitivo (Mann, Vrij & Bull, s.d. citado por Vrij, 2000).

No seu livro, Vrij (2000) considera que existem vários tipos de mentira, nomeando-as como: falsidade, a mentira mais pura, uma vez que o conteúdo do discurso é totalmente falso e até contraditório com a verdade (Ekman, 1997 citado por Vrij, 2000), sendo esta a forma que a maioria das pessoas mente (65% das mentiras são falsidades); o exagero, quando os factos são referidos em excesso, mais do que na verdade ocorreu (Vrij, 2000); e o induzir em erro, onde as pessoas omitem detalhes

relevantes e sabendo que a outra pessoa está a ter uma versão diferente daquilo que realmente aconteceu, não corrige (Vrij, 2000).

A mentira é um evento quotidiano, uma vez que estudos (DePaulo & Bell, 1996; DePaulo & Kashy, 1998, DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996, Kashy & DePaulo, 1996 citado por Vrij, 2000) apontam para que as pessoas mintam uma em cada dez interações sociais (contacto com outra pessoa pelo menos dez minutos), sendo que apenas em 18% das vezes são descobertos, tornando assim possível apurar que as pessoas são boas mentirosas mas más a detetar as mentiras das outras pessoas. Uma possível justificação para o fraco desempenho a detetar a mentira poderá ser o pouco conhecimento sobre os indicadores associados à mesma, mas também a ausência de motivação para a detetar (DePaulo & Bell, 1996; DePaulo & Kashy, 1998, DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996, Kashy & DePaulo, 1996 citado por Vrij, 2000).

A motivação para mentir pode ser bastante variada mas normalmente as pessoas mentem quando a verdade pode causar algum tipo de problema (Levine, Kim, & Hamel, 2010 citado por Blair, Levine, Shaw, 2010). A motivação também pode ser para deixar o outro com uma impressão positiva de si, evitar o embaraço, obter vantagens, evitar a punição, para parecer melhor e/ou para benefício de outra pessoa (Vrij, 2000), sendo que a maioria das mentiras são orientadas para si (para seu próprio benefício), sendo que apenas 25% são orientadas para o outro (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996 citado por Vrij, 2000). Num estudo (DePaulo & Kashy, 1996 citado por Vrij, 2000) com uma amostra universitária verificou-se que os participantes mentiam mais aos seus parceiros amorosos, para os mesmos manterem o interesse em si, seguindo-se as mães, o que poderá estar relacionado com a dependência económica ou com a preocupação que os mesmos têm face ao que as mães pensam deles. Num outro estudo de Robinson, Shepherd e Heywood (1998 citado por Vrij, 2000), 83% dos estudantes admitiram que poderiam mentir para arranjar um emprego.

Deteção da Mentira

O interesse da comunidade científica na deteção da mentira aumentou quando se percebeu que o testemunho era em muitos crimes (nomeadamente os sexuais) a peça central de um julgamento, dependendo muitas vezes deles, a condenação ou a absolvição dos arguidos (Yuille, 1988 citado por Porter & Yuille, 1995; Peace, Porter &

Almon, 2011; Loftus, 1979 citado por Walczyk, Griffith, Yates, Visconte, Simoneaux & Harris, 2012).

Assim, e de forma a diminuir a probabilidade de agressores sexuais e outros possíveis criminosos ficarem em liberdade mas também de forma a prevenir a condenação de pessoas inocentes, tornou-se urgente a investigação na área da detecção da mentira, munindo os investigadores de possíveis técnicas para avaliação do mesmo. A iniciar esta procura: o polígrafo, que se tornou uma técnica bastante controversa devido ao elevado número de falsos positivos que apresentava, sentindo-se a necessidade do desenvolvimento de técnicas com maior nível de precisão (Porter & Yuille, 1995; Peace, Porter & Almon, 2011).

Os primeiros estudos pretendiam verificar os níveis de precisão na detecção da mentira das pessoas, tanto no geral, como em grupos profissionais específicos (e.g. polícias, psicólogos, etc.) (National Research Council, 2003 citado por Driskell, Salas & Driskell, 2012; Hartwig, Granhag, Strömwall & Vrij 2004; Garrido, Masip & Herrero, 2004; Vrij, Akehurst, Brown & Mann, 2006). E ao contrário do que se podia pensar, o ser humano não é bom a detetar a mentira, uma vez que os estudos realizados indicam valores entre os 50% e 60% na avaliação correta, muito próximo da hipótese do acaso (50%), mesmo em grupos de profissionais especializados nessa área, verificando-se nestes últimos que apenas têm maior confiança nas suas respostas e de que utilizam mais razões como justificação da sua decisão (Kraut, 1980, Vrij, 2000, citado por Hartwig, Granhag, Strömwall & Vrij 2004; Vrij, 2004; Rodrigues & Arriaga, 2010; Kassin & Fong, 1999 citado por Meissner & Kassin, 2002; Colwell, Miller, Lyons Jr & Miller, 2006; Peace, Porter & Almon, 2011; Reinhard, Scharmach, Marksteiner & Sporer, 2011). Este é um dado unanimemente aceite (e.g. Vrij, 2000; Burgoon, Buller, Ebuso & Rockwell, 1994, DePaulo, Kirkendol, Tang & O'Brien, 1998, Feeley, deTurck & Young, 1995, Kalbfleisch, 1994, Millar & Millar, 1995, Stiff & Miller, 1986, Vrij, 1994, citado por Park, Levine, McCornack, Morrison & Ferrara, 2002; Meissner & Kassin, 2002 citado por Minzner, 2008; Vrij, Akehurst, Brown & Mann, 2006; DePaulo, Stone & Lassiter, 1985, Zuckerman, DePaulo & Rosenthal, 1981 citado por DePaulo, Charlton, Cooper, Lindsay, Muhlenbruck, 1997; Blair, Levine, Shaw, 2010; Vrij, Granhag, Mann & Leal, 2011; Burgoon, 2005, Kassin, Meissner, & Norwick, 2005 citado por Levine, Kim & Blair, 2010).

Hartwig, Granhag, Strömwall e Vrij (2004), consideram que este fraco desempenho se deve ao desfasamento entre os indicadores de mentira apontados pela

literatura e pelos indicadores que as pessoas utilizam. Por exemplo, Ekman e Friesen (1969 citado por Bond & DePaulo, 2006) referem que a própria pessoa, quando está a mentir, antecipa quais os comportamentos associados à mentira e evita-os, nomeadamente tem cuidado com o comportamento não-verbal, reduzindo-o e tentando controlá-lo ao máximo de forma a não deixar transparecer os seus reais sentimentos relativamente à mentira, como culpa, ansiedade e vergonha, surgindo assim na literatura como indicadores de mentira as pausas mais longas e uma redução de movimentos das pernas, pés, braços e mãos, apesar dos participantes nas investigações os apontarem muitas vezes como justificação da sua opção “mentira” (Vrij, 2000; Vrij, Edward & Bull, 2001; Sporer & Schwandt, 2002, Vrij, 2000, DePaulo et al., 2003 citado por Hartwig, Granhag, Strömwall & Vrij, 2004).

Reforçando esta hipótese, vários autores (e.g. Fiedler & Walka, 1993; Zuckerman, Koestner & Driver, 1981 citado por DePaulo, Charlton, Cooper, Lindsay, Muhlenbruck, 1997) compararam os indicadores de mentira descritos na literatura e os identificados pelos participantes, verificando que não coincidiam, podendo esta ser uma justificação para a reduzida taxa de sucesso. É importante referir que os indicadores de mentira são apenas probabilísticos e têm necessariamente de ser contextualizados e enquadrados, não existindo indicadores que por si só traduzam a mentira e que nunca possam ocorrer quando uma pessoa está a dizer a verdade (DePaulo, Charlton, Cooper, Lindsay & Muhlenbruck, 1997).

Atribuiu-se ainda a possibilidade de o fraco desempenho se dever às metodologias dos estudos, uma vez que eram em grande parte das vezes utilizados vídeos, tornando o sujeito passivo (não podendo fazer perguntas, nem intervir, apenas observando), no entanto para analisar esta variável Hartwig, Granhag, Strömwall e Vrij (2004) compararam o nível de eficácia dos elementos policiais que podiam intervir, ou seja que faziam o interrogatório com o nível de eficácia dos que apenas observaram os vídeos e não encontraram diferenças significativas.

Alguns autores adiantam que estes resultados encontrados sobre a precisão são bastante diferentes da realidade social, uma vez que quando realizados em contexto “laboratorial” aquando a participação no estudo é fornecido o consentimento informado alertando os participantes para o facto de estarem expostos a possíveis situações de mentira e de haver uma necessidade de detetar uma mentira (Blair, Levine & Shaw, 2010). Noutros estudos, quando essa não era a vertente visada, nomeadamente no

estudo de conformismo de Asch, ninguém denotou que aquilo era mentira (Levine, Kim & Blair, 2010).

Em vários estudos sobre a temática constatou-se que as pessoas apresentavam uma tendência para acreditar nas outras pessoas, julgando mais vezes as pessoas que estão a mentir como estando a dizer a verdade do que o inverso, chamando-se a este fenómeno o *Bias Truth* (enviesamento para a verdade) (Vrij & Mann, 2001; Levine, Parks & McCornack, 1999 citado por Burgoon, Blair & Strom, 2005; Blair, Levine, Shaw, 2010; Ekman, & O'Sullivan, 1991, Ekman et al., 1999 citado por Rodrigues & Arriaga, 2010; Anderson, Ansfield & DePaulo, 1997 citado por Park, Levine, McCornack, Morrison & Ferrara, 2002; Levine, Park & McCornack, 1999 citado por Vrij, Edward, Roberts & Bull, 2000; Levine, Kim & Blair, 2010). É importante referir que o *Bias Truth* estará mais presente em casos visuais, diminuindo a sua tendência em casos de comunicação via áudio e ainda menos marcante numa comunicação escrita. Assim, é exetável que o *Bias Truth* aumente quanto maior for o contacto interpessoal (Burgoon, Blair & Strom, 2005; Levine, Kim & Blair, 2010).

Paralelamente ao *Bias Truth*, alguns estudos apontam para que quando a amostra inclui profissionais dos órgãos de polícia com experiência e/ou treino na deteção da mentira, surge o enviesamento oposto, ou seja, tendem a pensar que as pessoas estão a mentir mais vezes do que na realidade estão (Meissner & Kassin, 2002; Garrido, Masip & Herrero, 2004; Peace, Porter & Almon, 2011). Isto acontece porque consideram que o contexto forense é um contexto com muitos ganhos e perdas e que isso poderá motivar as pessoas a mentir, mais do que a dizer a verdade. Analisando a dinâmica específica destes grupos profissionais, observou-se ainda que quando há uma confissão, mesmo que “forçada” por vários métodos, os investigadores tendem a considera-la como verdadeira e a interpretar as provas à luz dessa confissão, sendo que 88,4% das falsas confissões foram consideradas como verdadeiras, uma vez que não há ganhos visíveis numa confissão (Levine, Kim & Blair, 2010).

Numa investigação criminal na Flórida (Ofshe & Leo, 1997 citado por Meissner & Kassin, 2002) os investigadores que tinham vários suspeitos de um crime, inclinaram-se sobre um, acabando por conseguir uma confissão que se revelou mais tarde, através das provas científicas, como sendo falsa. Quando foram questionados sobre o que os tinha levado a pensar que seria aquele o agressor, referiram que apresentava indícios de estar a mentir e de saber mais do que dizia, que tinha pouco contacto visual, transpirava e mostrava sinais de nervosismo, parecia embaraçado,

corava, etc. No entanto o que os investigadores desconheciam é que o suspeito era um homem em recuperação de alcoolismo e com um distúrbio de ansiedade social.

Apesar dos constantes resultados mostrarem a fraca capacidade de deteção da mentira é habitual os participantes terem bastante certeza na avaliação que fizeram (DePaulo, Charlton, Cooper, Lindsay, Muhlenbruck, 1997; Blair, Levine, Shaw, 2010).

Estudos debruçaram-se ainda sobre a comparação da precisão de participantes com experiência (trabalho quotidiano no sistema judicial) e de participantes com formação em avaliação na deteção da mentira (ministrado pelos investigadores) e verificou-se que não havia diferenças significativas entre os grupos, mantendo-se os níveis de sucesso semelhantes ao acaso (Meissner & Kassin, 2002). Numa outra investigação (Campbell & Porter, 2002) bastante semelhante, onde os participantes tiveram formação em alguns indicadores verificou-se que a formação não só não tinha melhorado o desempenho como tinha contribuído para um pior desempenho, sugerindo os autores de que isto pode dever-se ao facto dos participantes se terem focado muito na procura de comportamentos que coincidissem com os indicadores ao invés de avaliarem a situação globalmente.

Segundo Garrido, Masip e Herrero (2004), isto acontece porque os elementos policiais de baseiam em indicadores não coincidentes com os presentes na literatura e têm graus elevados de confiança nas suas avaliações, o que faz com que sejam mais resistentes aquando uma formação sobre os indicadores mais fiáveis a utilizar.

Numa situação de deteção de mentira é natural que as pessoas recorram às suas heurísticas e às suas crenças relacionadas com os indicadores de mentira para irem analisando a informação bem como para a ir gerindo (Burgoon, Blair & Strom, 2005).

Diferenças de sexo e a mentira

Analisando a influência da variável sexo nas questões da mentira, vários resultados mostram que as mulheres são mais eficazes a detetar a mentira (Ekman, 1985 citado por Forrest & Feldman, 2000) pois conseguem descodificar melhor o comportamento não-verbal (Zuckerman, Lipets, Koivumaki, & Rosenthal, 1981, Zuckerman & Driver, 1985 citado por Forrest & Feldman, 2000).

No entanto, outros autores (Ekman & O'Sullivan, 1991 citado por Vrij, 2000; Vrij & Mann, 2001; Campbell & Porter, 2002) não encontram qualquer influência do sexo na competência de detetar a mentira.

Relativamente a mentir, vários autores (DePaulo & Bell, 1996) analisaram as diferenças e concluíram que o sexo feminino tende a contar mais mentiras orientadas para o outro, ou seja, mentiras não sobre as próprias nem com auto-benefício mas sobre alguém que lhes é próximo, encontram-se esta tendência já presente em criança (Saarni, 1984 citado por Vrij, 2000). As mulheres também se dizem sentir mais desconfortáveis a mentir comparativamente aos homens (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993, DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer E Epstein, 1996, Vrij, 1997 citado por Vrij, 2000).

O grau de confiança e a precisão

Estudos constataram que o grau de confiança está relacionado negativamente com a precisão, ou seja que quanto mais confiantes as pessoas se sentem nas suas respostas, mais erram (Peace, Porter & Almon, 2011; Campbell & Porter, 2002) sendo que a justificação adiantada por vários autores Levine & McCornack 1992, Lord, Ross & Lepper, 1979 citado por Vrij, 2000) é de que a confiança poderá prejudicar a precisão, uma vez que tenderá a analisar de forma superficial e pouco minuciosa o comportamento da testemunha.

No entanto, Mann, Vrij & Bull (2004), não encontraram qualquer relação entre ambas as variáveis.

Indicadores de mentira

Vários são os autores (DePaulo, Rosenthal, Eisenstat, Rogers & Finkelstein, 1978, Hale & Stiff, 1990, Kalbfleisch, 1992, Maxwell, Cook & Burr, 1985 Stiff, Hale, Garlick & Rogan, 1990, Vrij, Dragt & Koppelaar, 1992 citado por Vrij, 2000) que defendem a importância da análise do comportamento aquando a entrevista, uma vez que haverá maior probabilidade do suspeito apresentar incongruência entre o seu comportamento e o discurso, do que propriamente dizer algo que o comprometa. Existem diversas abordagens para a leitura do comportamento não-verbal: abordagem emocional, abordagem cognitiva e a abordagem do controlo comportamental (Vrij, 2000).

A abordagem emocional refere que a mentira causa emoções, nomeadamente ao nível da culpa, medo e excitação (Ekman, 1989 e 1992 citado por Vrij, 2000). Estas três emoções acabam por afetar o comportamento da pessoa que mente. A culpa faz com

que evite o olhar direto, o medo e a excitação causam o aumento de movimentos, das hesitações e dos erros verbais (omissão, repetição ou troca de palavras) (Vrij, 2000).

A abordagem cognitiva confere ao processo cognitivo um papel fundamental, uma vez que o mentiroso antecipa possíveis perguntas, pensa na verdade e constrói a mentira. O processo cognitivo acaba por gerar mais hesitações no discurso e mais erros (discurso lento, mais pausas, pensar bem antes de começar a responder) (Goldman-Eisler, 1968 citado por Vrij, 2000). Esta abordagem refere também que a ausência de contacto ocular poderá estar relacionada com o receio que o sujeito tem se distrair ou desorganizar nos seus pensamentos, se tiver esse contacto (Vrij, 2000).

Por último, a abordagem do controlo comportamental defende que o sujeito tenta suprimir tudo aquilo que lhe pareça informação não-verbal, com medo que a mesma o denuncie. No entanto há comportamentos que o sujeito não consegue controlar com a mesma eficácia, nomeadamente ao nível das micro-expressões faciais (Ekman, 1992 citado por Vrij, 2000) e também porque a própria ausência de comportamento não-verbal é incongruente com o discurso (Vrij, 2000).

É no entanto, necessário ter especial atenção ao fator cultural que pode funcionar como viés, uma vez que a cultura define como deve ser o comportamento não-verbal numa interação social e o que significam certos movimentos (Granhag & Vrij, 2005; Vrij, 2000, 2008 citado por Castillo & Mallard, 2012). A título de exemplo, os japoneses sorriem mais vezes do que os Americanos, podendo estes sorrisos ser entendidos como sinal de nervosismo. Assim é importante estar-se familiarizado com a cultura da pessoa que está a ser entrevistada/ouvida por forma a evitar este viés (Matsumoto & Kudoh, 1993 citado por Castillo & Mallard, 2012).

Observando os indicadores utilizados verificou-se que os participantes se baseavam mais no facto da testemunha evitar o contacto visual e existir um aumento dos movimentos para considerar que a pessoa estava a mentir (Vrij & Mann, 2001; Akehurst, Köhnken, Vrij & Bull, 1996, Vrij & Semin, 1996, Vrij, 2000 citado por Mann, Vrij & Bull, 2002), estando os indicadores assinalados mais relacionados com o nervosismo do que com a mentira em si, descurando a possibilidade de uma pessoa estar nervosa mas a dizer a verdade e de uma pessoa mentir sem se sentir ou aparentar estar nervosa (Stiff, Miller, Sleight, Mongeau, Garlick & Rogan, 1989 citado por Vrij, 2000; Mann, Vrij & Bull, 2002). Apoiando esta tese, os estudos demonstram que quando as pessoas estão a mentir, há uma diminuição dos movimentos não funcionais e não há uma diminuição do contacto visual (DePaulo, 1988, Ekman, 1989, Vrij, 1995, DePaulo,

Stone & Lassiter, 1985, Vrij, 2000 citado por Mann, Vrij & Bull, 2002), há um aumento das pausas e uma redução do piscar de olhos, sendo que estes dois indicadores podem traduzir o esforço cognitivo que está a ser realizado pelo mentiroso (Vrij & Mann, 2001; Mann, Vrij & Bull, 2002). Estes resultados podem também significar que a pessoa que mente tende a diminuir os movimentos (DePaulo & Kirkendol, 1989 citado por Mann, Vrij & Bull, 2002).

Uma investigação sobre os indicadores utilizados verificou que o recurso a vários e diversificados indicadores (verbais e não-verbais) aumenta o nível de precisão (Peace, Porter & Almon, 2011).

As pessoas no geral, incluindo os profissionais relacionados com a lei, observam e interpretam comportamentos como estando relacionados com a mentira, de forma falaciosa. Vários foram os estudos (e.g. Fiedler & Walka, 1993; Akehurst, Köhnken, Vrij & Bull, 1996; West, 1992; Vrij & Semin, 1996; DePaulo & DePaulo, 1989; Ekman, 1988; Riggio & Friedman, 1983 citado por Vrij, 2000) que se debruçaram sobre esta subjetividade procurando analisá-la. Estas investigações foram realizadas de várias formas: através de questionários para assinalar os vários indicadores que pensam estar relacionados com a mentira ou através da apresentação de um vídeo e de vários indicadores para assinalar, realizando-se depois um cruzamento entre os que estão presentes no vídeo ou na literatura e os assinalados.

Num estudo de Campbell e Porter, (2002) constatou-se que o número de indicadores utilizados não variou entre os testemunhos verdadeiros e os testemunhos falsos.

Perante as constantes incongruências nos resultados, tanto nos níveis de precisão, na formação e nos indicadores, os autores (Campbell & Porter, 2002) acreditam que existem diferenças individuais e de personalidade que influenciam essas mesmas variáveis.

Assim, não sendo a formação especializada que fornece competências para uma melhor deteção da mentira (Bull, 1989, DePaulo, 1994, Köhnken, 1987, Vrij, 1994, Kassin & Fong, 1994 citado por Campbell & Porter, 2002) e tendo em conta a importância de uma boa avaliação para a descoberta da verdade e aplicação da justiça, surgiram novos estudos com enfoque noutras características (Ask & Granhag, 2003; Frank, Menasco & O'Sullivan, 2008), nomeadamente: critérios de decisão flexíveis, atenção no processo de decisão e relutância em se deixarem impressionar (Ask & Granhag, 2003).

Ask e Granhag (2003), focaram-se nessas três características por serem apontadas em estudos preliminares como as que estavam mais relacionadas com pessoas que conseguiam detetar a mentira com mais sucesso, no entanto no seu estudo, estas três variáveis não se mostraram preditivas para o sucesso na avaliação. No entanto os autores consideram que poderá ter sido o design do seu estudo que não permitiu chegar às conclusões dos anteriores.

Os mesmos autores (Ask & Granhag, 2003) compararam ainda o tempo de decisão para os testemunhos verdadeiros e para os falsos e verificaram que as pessoas demoravam menos tempo a tomar uma decisão relativamente aos testemunhos falsos.

Atendendo a que diariamente os elementos policiais lidam com situações onde têm de detetar a mentira, para avaliar pistas/testemunhos e guiar investigações criminais, e constatando as suas fracas competências (semelhantes ao acaso e não distintas da população em geral) vários autores (Inbau, Reid & Buckley, 1986 citado por Docan-Morgan, 2007) delinearam um plano de formação específico para elementos policiais sobre os indicadores de mentira com o objetivo de aumentar a sua eficácia nesses casos (Docan-Morgan, 2007). No entanto, verificou-se que o facto de terem frequentado aquela formação não aumentou o seu nível de eficácia (Kassin and Fong, 1999 citado por Docan-Morgan, 2007).

Os indicadores verbais são considerados melhores ao nível da precisão do que os indicadores não-verbais, em contexto policial, uma vez que normalmente é possível fazer um cruzamento de informações fornecidas por várias pessoas envolvidas direta e indiretamente (Bauchner, Kaplan & Miller, 1990, deTurck & Miller, 1985, Hocking et al. 1979, Zuckerman, DePaulo & Rosenthal, 1981 citado por Porter & Yuille, 1995).

Considerando que os traços de personalidade influenciam a forma como se percebe o problema, se colocam as questões e se faz a interpretação das suas respostas, alguns estudos centraram-se na avaliação da personalidade para verificar se existem diferenças significativas no que concerne à deteção da mentira (Bond & DePaulo, 2008, Porter, Campbell, Stapleton, & Birt, 2002, Aamodt & Custer, 2006 citado por Peace, Poter & Almon, 2011).

A Personalidade

A personalidade tem inúmeras definições, consoante os autores, para Allport (1937 citado por Hansenne, 2005, p.23) a personalidade “é uma organização dinâmica, no seio do indivíduo, de sistemas psicofísicos que determinam o seu comportamento

característico e os seus pensamentos”. Para Cattell (1950 citado por Hansenne, 2005) a personalidade é aquilo que permite prever como é que uma pessoa se vai comportar numa determinada situação. Apesar das diferentes definições dos mais variados autores, é consensual que a personalidade é uma estrutura organizativa, dinâmica e estável que determina a forma como o indivíduo se comportará, sendo constituída por traços, ou seja, diferentes características duráveis. Havendo uma definição mais ou menos consensual de uma forma genérica sobre o que é a personalidade, surge a dificuldade das diferentes teorias que se debruçam sobre a mesma, desde a perspetiva psicanalítica de Freud, passando pela perspetiva neo-analítica, à perspetiva das disposições, defendida por Allport, Cattell e Eysenck. Apesar de ser positiva a diversidade e o pluralismo científico, torna-se difícil a sistematização de resultados e a comunicação entre investigadores relativamente às escalas e conceitos (John & Srivastava, 1999). A perspetiva dos cinco fatores defendida por Allport terá um maior enfoque na presente investigação, uma vez que é base de sustentação dos instrumentos psicométricos utilizados nos estudos semelhantes, realizados anteriormente (NEO-PI-R de Costa & McCrae, 1985, 1989 e 1992 e o Big Five Inventory de John & Srivastava, 1999) e no presente (Big Five Inventory de John & Srivastava, 1999). A perspetiva das disposições considera que a personalidade é o conjunto de diversos traços que definem o indivíduo. Assim, vários autores (Goldberg, 1981,1990, Digman, 1990, John, 1990 e Wiggins, 1996 citado por Hansenne, 2005) consideraram que as diferenças individuais se poderiam determinar por 5 fatores, originando assim o modelo Big-Five. Apesar do consenso dos inúmeros investigadores relativamente ao número de fatores, o mesmo não acontece relativamente às designações dos mesmos, no entanto Peabody e Goldberg (1989 citado por Hensenne, 2005), consideram que os diferentes termos utilizados pelos autores têm a mesma ideia base. Assim, os mais usuais são: neuroticismo, extroversão, abertura à experiência, amabilidade e conscienciosidade (Hensenne, 2005).

O neuroticismo é uma dimensão que mostra tendência para experienciar emoções negativas (e.g. medo, tristeza, vergonha, culpa, nojo e a raiva), sendo que altos níveis de neuroticismo poderão indicar algum tipo de problema psiquiátrico, também representam pessoas com mais ideias irracionais, menor capacidade de controlo dos impulsos, reduzidas estratégias de coping ou desadequadas. Resumindo pessoas com altos níveis de neuroticismo são pessoas preocupadas, ansiosas, inseguras, inadequadas, hipocondríacas e emocionalmente instáveis (Cloninger, 1996; Pervin & Cervone, 2010; John & Srivastava, 1999; Hough et. al., 1990 citado por Rothmann & Coetzer, 2003).

Por sua vez, pessoas com baixos níveis de neuroticismo são por norma emocionalmente estáveis, calmas, relaxadas, capazes de fazer frente às situações de forma bem-sucedida (Hough et. al., 1990 citado por Rothmann & Coetzer, 2003).

Para Higgins, Thoresen e Barrick (1999 citado por Rothmann & Coetzer, 2003), o neuroticismo está inversamente relacionado com o desempenho laboral, ou seja, quanto maiores os níveis de neuroticismo, pior o desempenho laboral, no entanto Salgado (1997 citado por Rothmann & Coetzer, 2003) considera que depende das funções desempenhadas e que este traço poderá ser útil em algumas circunstâncias.

A extroversão caracteriza pessoas sociáveis, energéticas, ativas, comunicativas, orientadas, otimistas, afetuosas e divertidas, enquanto as pessoas introvertidas (com baixos níveis de extroversão) são mais reservados e independentes face aos outros (Cloninger, 1996; Pervin & Cervone, 2010; John & Srivastava, 1999; Clark & Watson, 1991 citado por Rothmann & Coetzer, 2003). Altos níveis de extroversão podem ser preditivos de um bom desempenho global na área das vendas ou em posições de liderança (Barrick & Mount, 1991, Bing & Lounsbury, 2000, Lowery & Krilowicz, 1994, Vinchur, et. al., 1998 citado por Rothmann & Coetzer, 2003). Johnson (1997 citado por Rothmann & Coetzer, 2003) encontrou uma relação positiva entre a extroversão e o bom desempenho laboral dos elementos policiais.

A faceta da abertura à experiência refere-se à curiosidade, à criatividade, originalidade e imaginação. Pessoas com altos níveis de abertura à experiência têm por norma amplos interesses, sensibilidade estética e curiosidade intelectual (Cloninger, 1996; Pervin & Cervone, 2010; John & Srivastava, 1999; Rothmann & Coetzer, 2003), costumam ser pouco convencionais, dispostos a questionar a autoridade e preparados para novas ideias. Por sua vez, um baixo nível de abertura à experiência tende a mostrar um comportamento convencional e de conservadorismo, uma preferência da familiaridade à novidade (Rothmann & Coetzer, 2003). Johnson (1997 citado por Rothmann & Coetzer, 2003) e Hayes, Roehm e Castellano (1994 citado por Rothmann & Coetzer, 2003) compararam os níveis de abertura à experiência com o desempenho laboral e encontraram que os funcionários com maiores níveis de sucesso tinham níveis mais baixos na faceta de abertura à experiência (Rothmann & Coetzer, 2003), no entanto outros autores (e.g. Tell et. al., 1991 citado por Rothmann & Coetzer, 2003) não encontraram que a abertura à experiência fosse preditor do desempenho laboral. Características como a generosidade, altruísmo, modéstia, credibilidade e honestidade pertencem a pessoas com altos níveis de Amabilidade (Cloninger, 1996; Pervin &

Cervone, 2010; John & Srivastava, 1999; Rothmann & Coetzer, 2003). Por sua vez, as pessoas que têm baixo nível de amabilidade são egocêntricos, céticos relativamente às intenções dos outros e competitivos (Rothmann & Coetzer, 2003). Altos níveis de amabilidade podem ser preditores de um bom desempenho laboral, principalmente em funções que exijam trabalho em equipa e em vendas ao consumidor (Tell, et. al., 1991, Judge et. al., 1999 citado por Rothmann & Coetzer, 2003). E por fim, a conscienciosidade caracteriza pessoas organizadas, auto-disciplinadas, trabalhadoras, pontuais, ambiciosas, perseverantes e de confiança (Cloninger, 1996; Pervin & Cervone, 2010; John & Srivastava, 1999; Barrick & Mount, 1993 citado por Rothmann & Coetzer, 2003). Pessoas com altos níveis de conscienciosidade têm iniciativa, são fortes e determinadas, no entanto podem também ser irritantes, fatigantes e/ou com perturbações de compulsão. Sackett & Warnek (1996 citado por Rothmann & Coetzer, 2003) considera que a conscienciosidade é um bom preditor do desempenho laboral, pois tem como mediadora a integridade.

Cada um destes fatores contém seis facetas, consideradas subcaracterísticas. O neuroticismo inclui: ansiedade, hostilidade, depressão, auto-consciência, impulsividade e vulnerabilidade. A extroversão inclui: vivacidade, sociabilidade, assertividade, activo, procura de emoções e emoções positivas. No fator abertura à experiência estão incluídas as seguintes facetas: fantasia, estética, sentimentos, ações, ideias e valores. A amabilidade é constituída por: confiança, frontalidade, altruísmo, complacência, modéstia e mente frágil. E por último, a conscienciosidade inclui: competência, ordem, obediência, esforço, auto-disciplina e deliberação (Cloninger, 1996).

Desta organizativa foi construído um instrumento para avaliar a personalidade, NEO-PI-R (Costa & McCrae, 1985, 1989, 1992) considerado reduzido (comparado a outros instrumentos de avaliação da personalidade, nomeadamente o MMPI) e forte, sendo utilizado por vários investigadores em várias culturas, países e línguas com bons níveis de consistência interna (Pervin & Cervone, 2010; De Raad, 2000 citado por Lounsbury, Tatum, Gibson, Park, Hamrick & Wilburn, 2003).

Em virtude deste instrumento ter ainda um elevado número de itens – 240 (Hensenne, 2005; Betz & Borgen, 2010), pretendeu criar-se um instrumento mais reduzido, no entanto com a mesma base teórica. Surgem assim o Big-Five Inventory - BFI (John & Srivastava, 1999) constituído por 44 itens com uma consistência interna de 0,89 (John & Srivastava, 1999), o NEO Five-Factor Inventory - NEO-FFI (Costa & McCrae, 1992) com 60 itens e uma consistência interna de 0,79 (John & Srivastava,

1999) e o Goldbergs instrument – TDA (Goldberg, 1992) com uma consistência interna de 0,89 (John & Srivastava, 1999), demorando estas versões cerca de 15 minutos a preencher (Gosling, Rentfrow, Swann Jr., 2003).

O BFI foi um instrumento construído exatamente para ser reduzido, ao nível das questões é mais direto no entanto procurou-se que não perdesse as suas propriedades psicométricas. Com o BFI pretendia ultrapassar-se as limitações de tempo e recursos que muitas das investigações se deparam e ainda reduzir as redundâncias nas questões e consequentemente a fadiga e frustração dos participantes, mantendo-lhes a motivação para responder a todas as questões (Gosling, Rentfrow, Swann Jr., 2003). Nem sempre o número de itens influencia as propriedades psicométricas, por exemplo num instrumento avaliador da depressão com 9 itens comparado com um instrumento para avaliar a depressão de 50 itens e tinham a mesma relevância psicométrica (Burisch 1984, 1997 citado por Gosling, Rentfrow, Swann Jr., 2003).

Apesar dos vários estudos sobre o BFI (John & Srivastava, 1999) é importante referir que este se enquadra na abordagem Big-Five, não sendo assim consensual a sua utilização a todos os investigadores (Gosling, Rentfrow, Swann Jr., 2003).

Principalmente em pessoas que trabalham direta ou indiretamente para o sistema de justiça, a personalidade e sua avaliação são bastante importantes (Rothmann & Coetzer, 2003).

Mentira e personalidade

Segundo alguns autores (e.g. Vrij, 2000; Vrij, Granhag & Mann, 2010), há algumas personalidades que estão mais relacionadas com a mentira, nomeadamente: o manipulador, o ator, a pessoa sociável, o adaptador e os extrovertidos.

O manipulador é uma pessoa com altos níveis de maquiavelismo. Normalmente conta mentiras auto-orientadas, são persistentes nas mentiras que contam, não se sentem desconfortáveis a mentir, veem os outros de forma cínica e mostram pouca preocupação com a moralidade convencional. Inicialmente no relacionamento com os outros, os manipuladores podem mostrar-se tímidos mas estão apenas a observar e depois tendem a ser dominantes, a mostrar-se relaxados, talentosos e confiantes (Kashy & DePaulo, 1996 citado por Vrij, 2000 Vrij, Granhag & Mann, 2010). No entanto estes resultados não são unânimes, uma vez que no estudo de Wilson e Miller (1998) estes não foram corroborados.

Os atores são pessoas com muitas competências para regular o seu comportamento verbal e não-verbal, têm normalmente: controlo emocional – regulando as suas emoções ao nível da comunicação e da linguagem não-verbal; controlo social – habilitação para teatralizar, regula o seu comportamento verbal e tem competências de auto-apresentação; e a expressividade social – relacionada com a fluência verbal (Vrij & Holland, 1999 citado por Vrij, 2000; Vrij, Granhag & Mann, 2010).

As pessoas sociáveis normalmente mentem com maior regularidade, uma vez que as mentiras são maioritariamente em contexto social, ou seja, quanto mais interações sociais, mais possibilidade de mentir. As mesmas são confiantes e não são tímidas, sendo que poderão utilizar a mentira para aumentar a sua rede de contactos/amigos (Vrij, Granhag & Mann, 2010). No reverso, num estudo conduzido por Vrij e Winkel, (1992 citado por Vrij, 2000), mostrou que 42% das pessoas com ansiedade social que estavam a mentir o admitiram, contrapondo com apenas 19% das pessoas sem ansiedade social que admitiu estar a mentir.

Os adaptadores são pessoas ansiosas e inseguras nas intenções sociais, estando altamente motivados para manter uma imagem positiva perante os outros. Sentem-se melhor a mentir e apresentam mentiras persistentes (Vrij, 2000).

Também os extrovertidos estão mais “à vontade” para mentir, por sua vez, esta tarefa é mais complicada para os introvertidos e os mesmos apresentam mais movimentos e maior número de erros no discurso mesmo quando não estão a mentir (Riggio & Friedman, 1983, Siegman & Reynolds, 1983 citado por Vrij, 2000).

Pessoas com perturbação de ansiedade social bem como os introvertidos tendem a ser julgados mais vezes como estando a mentir (Vrij, 2000). Por sua vez, as pessoas mais expressivas transmitem maior credibilidade nas suas comunicações (Riggio, 1986 citado por Vrij, 2000).

Os estudos que avaliam a personalidade como condicionante da precisão têm apresentado resultados díspares (Bond & DePaulo, 2008, Porter Campbell, Stapleton & Birt, 2002 citado por Peace, Porter & Almon, 2011).

Por exemplo, (Aamodt & Custer, 2006, Bond & DePaulo, 2008 citado por Peace, Porter & Almon, 2011) encontraram evidências de que uma pessoa com altos níveis de abertura à experiência considera mais facilmente a possibilidade de uma testemunha estar a mentir relativamente a um crime sexual do que uma outra pessoa com baixos níveis de abertura à experiência.

Pessoas com elevada conscienciosidade ou introversão podem escrutinar de forma rápida e cuidadosa uma alegação de crime sexual enquanto que as pessoas com elevados níveis de amabilidade tendem a julgar mais facilmente um testemunho de crime sexual como verdadeiro (Aamodt & Custer, 2006, Bond & DePaulo, 2008 citado por Peace, Porter & Almon, 2011).

Peace, Porter e Almon (2011) num estudo bastante semelhante ao presentemente desenvolvido, encontraram que a extroversão está correlacionada negativamente com a precisão, ou seja, pessoas mais introvertidas demonstram melhores resultados de precisão.

Assim, quer-nos parece que a formação que por si só não se revelou eficaz aliada a um tipo de personalidade poderá aumentar exponencialmente a eficácia na deteção da mentira dos testemunhos.

Deste modo, a presente investigação tem como objetivo analisar a influência da personalidade na deteção da mentira através da utilização do instrumento BFI (Big-Five Inventory, John & Srivastava, 1999 traduzido por Soeiro & Ribeiro, 2013) bem como relacionar a precisão na deteção da mentira com outras variáveis (idade, sexo, grau e confiança e indicadores utilizados), tendo como hipóteses:

- os níveis de precisão serão semelhantes ao acaso – 50% (Vrij, 2004; Colwell, Miller, Lyons Jr & Miller, 2006; Krau, 1980 citado por Bond & DePaulo, 2006; Aamodt, 2008; Rodrigues & Arriaga, 2010; Peace, Porter & Almon, 2011);

- O nível de precisão nos testemunhos verdadeiros será superior ao nível de precisão dos testemunhos falsos (Ekman, & O'Sullivan, 1991, Ekman et al., 1999 citado por Rodrigues & Arriaga, 2010; Anderson, Ansfield & DePaulo, 1997 citado por Park, Levine, McCornack, Morrison & Ferrara, 2002; Levine, Park & McCornack, 1999 citado por Vrij, Edward, Roberts & Bull, 2000; Peace, Porter, Almon, 2001);

- Na variável sexo não se esperam encontrar diferenças estatisticamente significativas face à deteção da mentira (Vrij & Mann, 2001; Amodt & Custer, 2006, Ekman & O'Sullivan 1991, Porter, Woodworth, & Birt, 2000 citado por Vrij, 2004; Bond & DePaulo, 2006; Aamodt, 2008);

- A idade não condiciona o nível de precisão na deteção da mentira, ou seja, não se esperam encontrar diferenças significativas (Vrij & Mann, 2001; Amodt & Custer, 2006, Ekman & O'Sullivan 1991, Porter, Woodworth, & Birt, 2000 citado por Vrij, 2004; Bond & DePaulo, 2006; Aamodt, 2008);

- Os níveis de precisão na detecção da mentira serão menores quando se utilizam apenas os indicadores comportamentais (Akehurst, Köhnken, Bull & Vrij, 1996, Vrij & Semin, 1996 citado por Vrij, Edward, Roberts & Bull, 2000);

- Quanto maior a variedade e quantidade de indicadores utilizados maior o nível de precisão (Campbell & Porter, 2002, Porter & ten Brinke, 2010 citado por Aamodt & Custer, 2006, Bond & DePaulo, 2008);

- As diferentes facetas da personalidade influenciam de forma diferente os níveis de precisão na detecção da mentira (Campbell & Porter, 2002 citado por Peace, Porter & Almon, 2011);

- É de esperar que pessoas com maior nível de conscienciosidade e/ou menores níveis de extroversão apresentem maior nível de precisão (Peace, Porter & Almon, 2011);

- Os participantes com maior cotação na dimensão Extroversão é de esperar que tenham um menor nível de precisão na detecção da mentira (Peace, Porter & Almon, 2011).

Método

Amostra

A amostra é constituída por 186 participantes, maioritariamente (59,7%) do sexo feminino e a amplitude de idade é entre os 20 anos e os 62 anos, sendo a média de 32 anos ($M=31,96$; $DP=11,32$).

Instrumento

O design experimental foi construído tendo por base estudos que tinham o mesmo objetivo (e.g. Campbell & Porter, 2002).

Realizaram-se os vídeos que seriam apresentados aos participantes para que pudessem detetar a mentira. Estes quatro vídeos foram realizados com quatro sujeitos do sexo feminino, escolhidos aleatoriamente, e que assinalaram o termo de autorização de filmagem e divulgação de imagens no âmbito da dissertação (Anexo B). A estes quatro sujeitos foi pedido para que se apresentassem inicialmente para que fosse possível aos participantes um termo de comparação relativamente a um tópico neutro. De seguida, os sujeitos visionaram um vídeo com uma situação de crime e foram depois questionados pelo entrevistador acerca do que viram, sendo que dois deles tinham instruções para mentir e os outros dois para dizer a verdade. Foi-lhes referido que seriam recompensados pelo seu desempenho, no caso dos sujeitos que tinham indicação para dizer a verdade, se o entrevistador conseguisse acertar e no caso dos sujeitos que mentiram se o entrevistador errasse, pensando que eles estavam a dizer a verdade. Para a construção dos vídeos foram necessários dois investigadores, sendo um dos investigadores o que irá explicar todo o processo aos sujeitos, mostrando-lhes os vídeos e encaminhando-os para a entrevista, enquanto que o outro investigador será o entrevistador (seguindo uma estrutura de entrevista previamente definida e igual para todos os sujeitos) e será “cego”, na medida em que desconhece quais os vídeos que viram e qual o sujeito que irá dizer a verdade e qual irá mentir.

Com a realização destes vídeos, pretende-se homogeneizar a entrevista, o enquadramento espacial e controlar inúmeras variáveis que poderiam condicionar o estudo e funcionar como limitações.

Os vídeos foram mostrados a todos os participantes na mesma ordem, sendo o vídeo 1 e vídeo 2 os vídeos com os testemunhos verdadeiros e os vídeos 3 e 4 com os testemunhos falsos.

Os participantes iniciavam o preenchimento do questionário (Anexo A) com a caracterização sociodemográfica que englobava o sexo (feminino ou masculino) e a idade (resposta aberta).

De seguida visualizavam o vídeo 1 (testemunho verdadeiro) e deveriam preencher as questões relativas a esse mesmo vídeo: o parecer (testemunho verdadeiro ou testemunho falso), assinalar os indicadores em que basearam a sua resposta (se tivessem utilizado algum) e o grau de confiança nessa mesma resposta, fornecida em percentagem, onde o 0% corresponde a totalmente inseguro na sua resposta e 100% completamente confiante na mesma. Os 50% representam a resposta ao acaso, sendo que abaixo disso, as pessoas consideram que haveria maior probabilidade de acerto caso respondessem ao acaso (Hartwig, Granhag, Strömwall & Vrij 2004; Vrij, 2004; Vrij, 2008; Rodrigues & Arriaga, 2010).

No caso dos indicadores existiam 16 itens, enquadrados pelo autor (Vrij, 2000) em 3 tipos de indicadores: indicadores do discurso, indicadores faciais e indicadores de movimento. As diversas abordagens de leitura do comportamento aquando a mentira, são todas possíveis de se integrarem nesses itens.

Seguia-se o inventário da personalidade - Big Five Inventory (BFI, John & Srivastava, 1999 traduzido e adaptado por Soeiro & Ribeiro, 2013). Este inventário é constituído por 44 questões, divididas em 5 fatores (Neuroticismo, Abertura à experiência, Extroversão, Amabilidade e Conscienciosidade) e foi desenvolvido a partir de um outro inventário da personalidade com 240 itens NEO-PI-R (Costa & McCrae, 1985, 1989, 1992).

O BFI, instrumento utilizado no presente estudo, demonstrou altos níveis de validade, mesmo sendo um auto-relato, quando comparando com o instrumento de preenchimento pelos pares (Lounsbury, Tatum, Gibson, Park, Sundstrom, Hamrick & Wilburn, 2003). Os vários estudos foram realizados em diversos países (e.g. E.U.A., Canadá) mostram uma consistência interna, obtida através do alpha de cronbach, que variava entre os valores de 0,80 a 0,90 (John & Srivastava, 1999).

Analizando o BFI na sua generalidade obteve-se uma consistência interna considerada como sendo questionável (e.g. George & Mallery, 2003), com um Alpha de cronbach é de 0,625. Analizando a consistência interna de cada faceta, verificou-se que a faceta com maior consistência, com um alpha de Cronbach de 0,806 é a Conscienciosidade, seguindo-se da faceta Neuroticismo com um alpha de Cronbach de 0,797. A abertura à experiência tinha uma consistência interna de 0,793, considerado

aceitável para a maioria dos autores (e.g. George & Mallery, 2003). Segue-se a faceta Extroversão com um α de Cronbach de 0,521, sendo considerado como uma consistência interna pobre e por último, a faceta Amabilidade mostrou-se inaceitável com uma consistência interna, obtida através do α de cronbach de 0,229. As facetas Extroversão e Amabilidade foram retiradas da análise devido aos seus níveis de consistência abaixo do aceitável.

Atendendo ao nível de consistência interna apresentado, realizou-se o KMO, no entanto o mesmo apresentou resultados baixos (0,222) traduzindo-se na impossibilidade de realização da análise fatorial. Assim, a estrutura seguida no presente estudo foi a estrutura original sugerida pelos autores John e Srivastava, (1999).

Procedimento

A presente investigação iniciou-se com a revisão bibliográfica com recurso a pesquisa em várias bases de dados como a Sage e a Ebscohost. Através desta revisão de literatura definiu-se o design experimental e escolheram-se os instrumentos mais adequados.

Os participantes foram abordados aleatoriamente, após explicação do estudo e seus objetivos, reforçando o consentimento informado, eram questionados se teriam alguma dúvida. Eram de seguida fornecidos auscultadores e o computador para que fosse possível a visualização dos vídeos, os mesmos foram sempre visualizados em ambientes interiores por forma a garantir uma boa visualização e audição do mesmo. Procedia-se à visualização do vídeo 1 e era dada a indicação de que deviam preencher as informações pedidas relativamente ao vídeo 1, tendo-se sucessivamente repetido o processo para os quatro vídeos.

Os dados foram posteriormente introduzidos e trabalhados de forma estatística no SPSS (versão 17.0) e os resultados relacionados com o descrito na literatura.

Resultados

O primeiro resultado a analisar, através da análise de frequências, foi o nível de eficácia nos quatro vídeos, verificando-se que no vídeo 1 o nível de eficácia foi de 46,2% na identificação correta do vídeo como sendo verdadeiro, ou seja, maioritariamente as pessoas julgaram o vídeo como sendo falso. No vídeo 2, a tendência mantém-se, tendo apenas 38,2% dos participantes identificado corretamente o vídeo como sendo verdadeiro. No vídeo 3 a tendência mantém-se e agrava-se, com apenas 34,9% dos participantes a identificar corretamente o vídeo como sendo falso. E por fim, o vídeo 4 contraria a tendência e regista 59,1% de identificação correta do vídeo como sendo falso.

Tabela 1.

Frequência de acertos e erros nos vídeos

	N vídeo 1	% Vídeo 1	N vídeo 2	% Vídeo 2	N vídeo 3	% Vídeo 3	N vídeo 4	% Vídeo 4
Acerto	86	46,2	71	38,2%	65	34,9	110	59,1
Errou	100	53,8	115	61,8%	121	65,1	76	40,9

A variável sexo, analisada através do qui-quadrado e não se mostrou estatisticamente significativo relacionado com a eficácia dos quatro vídeos. No entanto em termos descritivos foi possível observar que as mulheres tiveram níveis superiores de eficácia nos vídeos verdadeiros, enquanto os homens obtiveram melhores resultados nos vídeos falsos. Apesar de estas diferenças não serem estatisticamente significativas é interessante verificar que o sexo feminino têm maior tendência para o “bias truth” (identifica corretamente os vídeos verdadeiros e erra nos vídeos falsos, considerando que são verdadeiros).

A idade, analisada através da comparação de médias (teste-t), mostrou-se significativamente diferente na eficácia do vídeo 1 ($t_{184}=-5,832$; $p=0,000$) testemunho verdadeiro, e no vídeo 4 ($t_{184}=-2,426$; $p=0,016$) testemunho falso, sendo que as pessoas mais velhas erraram mais em ambos os vídeos. Não se tendo verificado diferenças estatisticamente significativamente nos vídeo 2 e 3 (testemunho verdadeiro e falso, respetivamente).

Tabela 2

Influência da Idade na identificação correta do vídeo 1 como sendo verdadeiro

	Vídeo 1	Média	Desvio Padrão	test-t
Idade	Acertou	27,15	8,193	$T_{184} = -5,832^{**}$
	Errou	36,10	12,031	

$**p < 0,001$

Tabela 3

Influência da Idade na identificação correta do vídeo 4 como sendo falso

	Vídeo 4	Média	Desvio Padrão	test-t
Idade	Acertou	30,31	10,071	$t_{184} = -2,426^*$
	Errou	34,36	12,620	

$*p < 0,05$

O teste t para diferença de médias apresenta resultados significativos para a variável Neuroticismo, indicando que os indivíduos que acertam apresentam valores médios mais elevados nesta dimensão do que os que erram na identificação do vídeo 1 neuroticismo ($t_{184} = 1,030$; $p = 0,007$). No vídeo 2 e 3 nenhuma das facetas se mostrou estatisticamente diferente. Por último, no vídeo 4 (testemunho falso), a faceta de neuroticismo ($t_{184} = 11,682$; $p = 0,001$) mostrou-se relacionada com a eficácia, apresentando resultados melhores na identificação correta do vídeo como sendo falso e por sua vez a faceta de abertura à experiência ($t_{184} = 2,990$; $p = 0,048$), que também demonstrou resultados significativos apresentou uma tendência inversa, apresentando um maior o número de erros.

Tabela 4

Influência da personalidade na identificação correta do vídeo 1 como sendo verdadeiro (Comparação de médias)

	Vídeo 1	Média	Desvio Padrão	test-t
Neuroticismo	Acertou	21,8023	5,52389	T(184) = -
	Errou	24,1400	6,11344	2,813*

*p<0,05

Tabela 5

Influência da personalidade na identificação correta do vídeo 4 como sendo falso

	Vídeo 4	Média	Desvio Padrão	test-t
Neuroticismo	Acertou	24,5091	4,75982	t ₁₈₄ =
	Errou	20,9605	6,84191	4,173**
Abertura à experiência	Acertou	34,3000	6,53649	t ₁₈₄ = -
	Errou	36,1842	6,02597	1,995*

*p<0,05

**p<0,001

A análise dos indicadores utilizados e sua influência na identificação correta dos vídeos foram analisados de forma geral e depois divididos em categorias. Procurando comparar os dados obtidos com os apresentados pela literatura, o test-t apresentou diferenças significativas em todos os vídeos. No vídeo 1 ($t_{184}=-3,476$; $p=0,001$), tal como no vídeo 2 ($t_{184}=-3,476$; $p=0,001$), quanto mais indicadores os participantes utilizaram, mais erros deram, ou seja, a utilização de indicadores contribuiu para que os participantes identificassem o vídeo verdadeiro, como sendo mentira. Por sua vez, no vídeo 3 ($T_{184}(6,967)$; $p=0,000$) e no vídeo 4 ($T_{184}(6,967)$; $p=0,000$), a utilização de indicadores contribuiu para os participantes acertarem mais na identificação correta dos vídeos falsos.

Tabela 6

Influência do número de indicadores utilizados na identificação correta do vídeo 1

	Vídeo 1	Média	Desvio Padrão	test-t
Indicadores	Acertou	1,4186	2,00860**	$t_{184}=(-3,476)**$
	Errou	2,3600	1,68487	

**p<0,001

Tabela 7

Influência do número de indicadores utilizados na identificação correta do vídeo 2

	Vídeo 2	Média	Desvio Padrão	test-t
Indicadores	Acertou	1,1408	1,73449	$t_{184}=(-7,529)**$
	Errou	3,0783	1,68662	

**p<0,001

Tabela 8

Influência do número de indicadores utilizados na identificação correta do vídeo 3

	Vídeo 3	Média	Desvio Padrão	test-t
Indicadores	Acertou	3,7231	1,62507	$T_{184}(6,967)**$
	Errou	1,7934	1,88820	

**p<0,001

Tabela 9

Influência do número de indicadores utilizados na identificação correta do vídeo 4

	Vídeo 4	Média	Desvio Padrão	test-t
Indicadores	Acertou	3,7273	2,15419	$T_{184}=(6,967)*$
	Errou	1,7632	2,12206	

**p<0,001

Relativamente aos indicadores, os itens foram divididos pelas 3 categorias sugeridas pelo autor Vrij, (2000): indicadores do discurso, indicadores faciais e

indicadores de movimento. Realizando essa análise através do test-t concluiu-se que no vídeo 1, todos apresentam diferenças significativas, sendo a utilização dos indicadores do Discurso ($t_{184} = -5,209$; $p=0,000$) contribuiu para um maior número de erros. A utilização dos indicadores Faciais ($t_{184} = 2,041$; $p= 0,043$) contribuiu para um maior número de acertos e por último a utilização dos indicadores de Movimento ($t_{184} = -3,035$; $p= 0,003$) contribuiu para um maior número de erros.

Tabela 10

Influência dos indicadores do discurso, faciais e de movimentos na detecção correta do vídeo 1

	Vídeo 1	Média	Desvio Padrão	test-t
Indicadores de discurso	Acertou	,5581	,80593	$t_{184} = -5,209^{**}$
	Errou	1,2800	1,04524	
Indicadores faciais	Acertou	,3721	,59501	$t_{184} = 18,246^*$
	Errou	,2200	,41633	
Indicadores de movimento	Acertou	,4884	,77830	$t_{184} = -3,035^*$
	Errou	,8600	,87640	

* $p < 0,05$

** $p < 0,001$

No vídeo 2, o único que não mostrou diferenças significativas foram os indicadores Faciais. Por sua vez tanto os indicadores do discurso ($t_{184} = -4,873$; $p= 0,000$) como os dos movimentos ($t_{184} = -8,263$; $p= 0,000$) contribuíram para um maior número de erros.

Tabela 11.

Influência dos indicadores do discurso, faciais e de movimentos na detecção correta do vídeo 2

	Vídeo 2	Média	Desvio Padrão	test-t
Indicadores de discurso	Acertou	,4789	,82565	$t_{184} = -4,873^{**}$
	Errou	1,1478	,95737	
Indicadores faciais	Acertou	,1831	,38950	p = n.s.
	Errou	,2261	,42013	
Indicadores de movimentos	Acertou	,4789	,82565	$t_{184} = -8,263^{**}$
	Errou	1,7043	1,06766	

$^{**}p < 0,001$

No vídeo 3, os indicadores faciais mantêm a tendência de não se verificarem diferenças significativas. Por sua vez os indicadores de Discurso ($t_{184} = 2,594$; $p = 0,010$), bem como os Indicadores de Movimento ($t_{184} = 7,066$; $p = 0,000$) contribuíram para um maior número de acertos.

Tabela 12.

Influência dos indicadores do discurso, faciais e de movimentos na detecção correta do vídeo 3

	Vídeo 3	Média	Desvio Padrão	test-t
Indicadores de discurso	Acertou	1,0615	,68184	$t(184) = 2,594^*$
	Errou	,7025	,99703	
Indicadores faciais	Acertou	,1385	,34807	p = n.s.
	Errou	,2479	,43361	
Indicadores de movimento	Acertou	1,8769	1,06811	$t(184) = -4,873^{**}$
	Errou	,7438	1,02899	

$^*p < 0,05$

$^{**}p < 0,001$

No vídeo 4, todos os tipos de indicadores se mostraram significativos, Indicadores do discurso ($t_{184} = 5,462$; $p = 0,000$), indicadores faciais ($t_{184} = 2,875$;

$p=0,005$) e indicadores de movimento ($t_{184}= 4,624$; $p=0,000$), tendo todos contribuído para um maior número de acertos.

Tabela 13.

Influência dos indicadores do discurso, faciais e de movimentos na deteção correta do vídeo 4

	Vídeo 4	Média	Desvio Padrão	test-t
Indicadores de discurso	Acertou	1,6818	1,14083	$t(184)=5,362^*$ *
	Errou	,7105	1,26297	
Indicadores faciais	Acertou	,5364	,64506	$t(184)=2,875^*$
	Errou	,2895	,45653	
Indicadores de movimento	Acertou	1,5091	1,12311	$t_{184}=4,624^{**}$
	Errou	,7632	1,01808	

* $p<0,05$

** $p<0,001$

Numa tentativa de analisar os resultados à luz do descrito na literatura, procedeu-se ainda à análise dos indicadores em apenas duas categorias: indicadores verbais (categoria composta pelos itens correspondentes da categoria indicadores de discurso) e indicadores comportamentais (incluindo-se nestes os indicadores faciais e os indicadores de movimentos da categorização anterior). Tendo-se chegado aos seguintes resultados: no vídeo 1 verificou-se existirem diferenças estatisticamente significativas na utilização dos indicadores verbais ($t_{184}=-5,209$; $p=0,000$), sendo que quanto mais as pessoas se basearam nestes indicadores mais erraram. No vídeo 2, verificou-se que se mostraram significativamente diferentes, sendo que ambos os indicadores, de discurso ($t_{184}=-4,873$; $p=0,000$) e comportamentais ($t_{184}=-7,134$; $p=0,000$), contribuíram para um maior número de erros.

Tabela 14.

Influência dos indicadores de discurso utilizados no vídeo 1 e do comportamento na eficácia

	Vídeo 1	Média	Desvio Padrão	test-t
Indicadores de Discurso	Acertou	,5581	,80593	$t_{184}=-5,209^{**}$
	Errou	1,2800	1,04524	

$^{**}p<0,001$

Tabela 15.

Influência dos indicadores de discurso e do comportamento utilizados no vídeo 2 na eficácia

	Vídeo 2	Média	Desvio Padrão	test-t
Indicadores de Discurso	Acertou	,4789	,82565	$t_{184}=-4,873^{**}$
	Errou	1,1478	,95737	
Indicadores de comportamento	Acertou	,6620	1,02739	$t_{184}=-7,134^{**}$
	Errou	1,9304	1,26159	

$^{**}p<0,001$

Por sua vez, no vídeo 3, verificou-se o efeito contrário, ou seja, os indicadores de discurso ($t_{184}=2,594$; $p<0,05$) bem como os indicadores comportamentais ($t_{184}=7,620$; $p=0,000$) eram estatisticamente significativos e contribuíram para um maior número de acertos. No vídeo 4, a tendência mantém-se de ambos os indicadores do discurso ($t_{184}=5,324$; $p<0,001$) e comportamentais ($t_{184}=5,324$; $p=0,000$), estarem relacionados positivamente, ou seja contribuírem para um maior número de acertos.

Tabela 16

Influência dos indicadores de discurso e do comportamento utilizados no vídeo 3 na eficácia

	Vídeo 3	Média	Desvio Padrão	test-t
Indicadores de Discurso	Acertou	1,0615	,68184	t ₁₈₄ =2,594*
	Errou	,7025	,99703	
Indicadores de Comportamento	Acertou	2,6615	1,31431	t ₁₈₄ =7,620**
	Errou	1,0909	1,35401	
*p<0,05				
**p<0,001				

Tabela 17.

Influência dos indicadores de discurso e do comportamento utilizados no vídeo 4 na precisão

	Vídeo 4	Média	Desvio Padrão	test-t
Indicadores de Discurso	Acertou	1,6818	1,14083	t ₁₈₄ =5,462**
	Errou	,7105	1,26297	
Indicadores de Comportame nto	Acertou	1,9091	1,13772	t ₁₈₄ =5,324**
	Errou			
		1,0000	1,15470	
**p<0,001				

Na análise do grau de confiança apresentou diferenças significativas ($T_{184}=2,454$; $p=0,015$) na eficácia do vídeo 4, mostrando que quanto mais confiança as pessoas evidenciaram na sua resposta, mais acertaram.

Tabela 18.

Análise do grau de confiança face à eficácia

	Video 4	Média	Desvio Padrão	Teste-t
Grau de confiança	Acertou	69,1909	17,53450	t ₁₈₄ =2,454*
	Errou	62,2895	20,62091	
*p<0.05				

Observando a influência das variáveis que influenciam o número de indicadores utilizados, procedeu-se à análise da idade que se mostrou correlacionada (utilizando a correlação de pearson) com o número de indicadores utilizados no vídeo 2 de forma baixa ($r=(-0.231)$; $p=0,003$), no vídeo 3 ($r=(-0.161)$; $p=0,028$) de forma muito baixa e no vídeo 4 de forma baixa ($r=(-0.224)$; $p=0,002$). Nos três resultados significativos foi possível apurar que a correlação era negativa, ou seja, quanto mais velhos, menor o número de indicadores utilizados na justificação das suas respostas.

Tabela 19.

Influência da Idade no número de indicadores selecionados

	Idade
Indicadores video 2	-0,190**
Indicadores video 3	-0,161*
Indicadores video 4	-0,255**

* $p<0,05$ ** $p<0,001$

Relativamente aos indicadores utilizados e o grau de confiança, seria de esperar, segundo a literatura (e.g. Peace, Porter & Almon, 2011) que quanto mais indicadores utilizavam maior o seu grau de confiança, no entanto, no presente estudo, não foram encontrados resultados significativos.

Numa tentativa de verificar se a idade tinha influência no grau de confiança, foi possível encontrar no vídeo 2, uma correlação muito baixa ($r(0,162)$; $p=0,027$) mas positiva, ou seja, quanto mais velhos maior o grau de confiança que tem na sua resposta. Nos restantes vídeos esta correlação não foi encontrada.

Por sua vez, a personalidade apresentou diferenças estatisticamente significativas no que concerne ao grau de confiança nas respostas, sendo que no vídeo 1 a faceta conscienciosidade apresentou uma correlação muito baixa ($r_s(0.196)$; $p=0,007$), mas positiva, ou seja, quanto mais altos níveis na faceta conscienciosidade as pessoas apresentavam maior o seu grau de confiança nas respostas dadas, no vídeo 2 a correlação manteve-se muito baixa ($r_s(-0.184)$; $p=0,012$) e negativa, ou seja quanto níveis mais altos de neuroticismo os participantes apresentavam, menor o grau de

confiança na sua resposta, por último, o vídeo 3 também a faceta de neuroticismo apresentou uma correlação baixa ($r_s(-0.273)$; $p=0,000$) e negativa.

Tabela 20.

Influência das facetas de personalidade no grau de confiança

	Conscienciosidade	Neuroticismo	Abertura à experiência
Grau de confiança video 1	0,196**	0,053	-0,049
Grau de confiança video 2	0,100	-0,184*	-0,028
Grau de confiança video 3	0,069	-0,273**	0,052

Discussão

A discussão dos resultados apresentados, não se deve iniciar sem antes referenciar que o instrumento traduzido e adaptado para a língua portuguesa por Ribeiro e Soeiro (2013) não mostrou os níveis de validade altos demonstrados noutros estudos (e.g. Lounsbury, Tatum, Gibson, Park, Sundstrom, Hamrick & Wilburn, 2003; John & Srivastava, 1999). Tendo em conta os resultados obtidos na consistência interna, foi necessária a eliminação de várias facetas, uma vez que eram abaixo do aceitável e isso condicionou a possibilidade de uma maior diversidade de resultados.

Ao nível da precisão, os resultados relativamente aos vídeos 1, 2 e 3 variaram entre 34,9% e 46,2%, mostrando-se mais baixos do que os apontados pela literatura (50 a 60% de eficácia), sendo que apenas o vídeo 4 se mostrou dentro dos resultados apontados pelos outros estudos (Kraut, 1980, Vrij, 2000, citado por Hartwig, Granhag, Strömwall & Vrij 2004; Vrij, 2004; Rodrigues & Arriaga, 2010; Kassin & Fong, 1999 citado por Meissner & Kassin, 2002; Colwell, Miller, Lyons Jr & Miller, 2006; Peace, Porter & Almon, 2011) tal pode significar que os portugueses podem possuir características que contribuem para um menor nível de precisão a detetar a mentira comparativamente à população de outros estudos.

Foi ainda possível verificar, através do número de vezes que as pessoas identificaram os vídeos como sendo falsos, que estariam mais alertas para essa situação, mais do que num contexto social real ou num contexto laboratorial onde esse ponto não fosse focalizado (e.g. estudo de Asch). No entanto, atendendo à aplicação deste estudo à recolha do testemunho, é expetável que os elementos policiais estejam mais alerta, conforme alguns estudos demonstram, para a possibilidade de mentira, mas subsiste o estereótipo que quem mente são apenas os arguidos, acabando por se prestar uma menor atenção ao discurso e ao comportamento da alegada vítima, bem como das testemunhas, pois julga-se não terem nada a ganhar se mentirem.

O fenómeno “bias thrus” não se verificou (Levine, Parks & McCornack, 1999 citado por Burgoon, Blair & Strom, 2005; Blair, Levine, Shaw, 2010; Ekman, & O’Sullivan, 1991, Ekman et al., 1999 citado por Rodrigues & Arriaga, 2010; Anderson, Ansfield & DePaulo, 1997 citado por Park, Levine, McCornack, Morrison & Ferrara, 2002; Levine, Park & McCornack, 1999 citado por Vrij, Edward, Roberts & Bull, 2000; Levine, Kim & blair, 2010), uma vez que as pessoas acertaram mais nos vídeos falsos e erraram mais nos verdadeiros, tomando-os como falsos. Tal pode dever-se ao facto de as pessoas estarem preparadas para avaliar uma situação de verdade ou mentira, estando

mais alerta. E também no facto deste viés ser mais observável quando as interações são pessoais e não em formato de vídeo ou de formato de papel (Levine, Kim & Blair, 2010).

Relativamente ao sexo, os resultados corroboram os presentes na literatura que referem não haver diferenças significativas (Vrij & Mann, 2001; Ekman & O'Sullivan, 1991 citado por Vrij, 2000; Campbell & Porter, 2002), mas contrariam os que referem que as mulheres são mais precisas (Ekman, 1985, Zuckerman, Lipets, Koivumaki, & Rosenthal, 1981, Zuckerman & Driver, 1985 citado por Forrest & Feldman, 2000).

Ao nível da idade, as pessoas mais velhas, tanto no vídeo 1 como no vídeo 4, apresentaram resultados significativos, errando mais do que as pessoas mais novas, sendo que estes dados são coincidentes com os resultados de outros estudos que analisaram essa variável (e.g. Ribeiro, Romão, Fernandes, Pacheco & Monteiro, in prelo).

Relativamente ao número de indicadores utilizados ter impacto na eficácia, foi possível apurar que:

Ao nível do número de indicadores, alguns autores (Peace, Porter & Almon, 2011) consideravam que quanto maior quantidade de indicadores maior o nível de precisão, no entanto este resultado apenas foi corroborado nos vídeos falsos (vídeo 3 e 4), e não se aplicou aos vídeos verdadeiros (vídeo 1 e 2).

Com os indicadores divididos nas duas categorias de indicadores de discurso e indicadores de movimentos, nos vídeos falsos (3 e 4) verificou-se que a utilização de mais indicadores comportamentais contribuíam para um maior número de acertos, contrariando o descrito na literatura onde se classificam esses indicadores como não tendo qualquer influência ou como tendo um decréscimo de movimentos no comportamento da pessoa que está a mentir (e.g. Vrij, 2000).

Relativamente ao grau de confiança apenas no vídeo 4 surgiram diferenças significativas, não replicando os resultados encontrados nos estudos internacionais (Peace, Porter & Almon, 2011; Campbell & Porter, 2002), uma vez que neste caso quanto maior o grau de confiança, maior era o grau de precisão apresentado.

Observando a influência das variáveis que influenciam o número de indicadores utilizados, procedeu-se à análise da idade que se mostrou correlacionada negativamente com o número de indicadores utilizados no vídeo 2, 3 e 4, ou seja, quanto mais velhos, menor o número de indicadores utilizados, no entanto a mesma era de intensidade baixa ou muito baixa e não foram encontrados estudos que analisassem estas variáveis.

Na análise da personalidade, o Neuroticismo, apresentou resultados contraditórios no vídeo 1 (verdadeiros), contribuindo para um maior número de erros e no vídeo 4 (falso) a mesma faceta contribuiu para um maior número de acertos, não tendo esta faceta apresentado resultados na literatura internacional. A faceta de abertura à experiência, apresentava-se noutros estudos (Peace, Porter & Almon, 2011) como estando relacionada com bons níveis de precisão a detetar corretamente a mentira, o que se confirmou no vídeo 4. Relativamente às outras facetas não foram possíveis encontrar resultados significativos, no entanto duas foram excluídas à partida, devido à sua inaceitável consistência interna.

Conclusão

Alguns dos resultados avançados pela literatura internacional foram replicados no presente estudo, nomeadamente a ausência de resultados significativos na influência do sexo do participante na precisão, a idade contribuir positivamente para um maior número de erros e o número de indicadores utilizados ser proporcional ao nível de precisão.

No entanto, nem todos foram replicados, designadamente o nível de precisão, que se mostrou inferior às médias dos estudos internacionais, o fenómeno “bias truth” não se ter confirmado, verificando-se até um efeito contrário e por último que os indicadores comportamentais contribuíram para um maior número de acertos.

Um dos aspetos importantes do presente estudo, foi o fator cultural, ou seja, em casos de leitura de comportamentos verbais ou comportamentais, é importante restringir à cultura de cada país, uma vez que a mesma tem bastante variabilidade e intervenção, estando o presente restrito à cultura portuguesa, sendo assim possível a generalização dos resultados a esse mesmo contexto.

Estes resultados poderão ser utilizados em contexto de recrutamento e seleção dos elementos policiais que ficam na função de investigadores com a recolha de testemunho de vítimas, arguidos e testemunhas, potenciando assim as suas características pessoais para a função exercida e excluindo os elementos policiais com características de personalidade com maior propensão para o erro.

Como limitação da presente investigação, aponta-se o facto dos sujeitos participantes no vídeo terem uma motivação positiva (ou seja, se conseguirem o objetivo ganham algo), não é tão forte quanto a motivação negativa (ou seja, se não conseguirem o objetivo perdem algo que pode ser valioso, como a sua liberdade). A desejabilidade social, que os sujeitos que foram filmados podem ter sentido, pensando que não é socialmente aceite ser um bom mentiroso, esta questão foi contornada em alguns estudos, onde por exemplo transmitiram que o se ser bom mentiroso é um dos requisitos para se exercer enfermagem a candidatos a um emprego (Ekman, 1992 citado por Vrij, 2000). Os vídeos terem sido gravados em contexto laboratorial e não em contexto policial/judicial acabando, podem também funcionar como limitação do presente estudo, por diminuir o nível de pressão e de nervosismo da pessoa, sendo que neste caso, como sugestão para estudo futuro seria melhor a colocação da pessoa com um comportamento errado a ser questionado sobre o mesmo (e.g. ser filmado a copiar num exame). O facto de os participantes serem meros observadores e não poderem

colocar questões para observar o comportamento das testemunhas, no entanto um estudo realizado por Hartwig, Granhag, Strömwall & Vrij (2004) concluiu que os níveis de precisão eram melhores nos observadores (49% de precisão) do que nos entrevistadores (29% de precisão).

Referências

- Aamodt, M. G. (2008). Reducing Misconceptions and False Beliefs in Police and Criminal Psychology. *Criminal Justice and Behavior* 35 (10), 1231-1240. doi: 10.1177/0093854808321527
- Ask, K. & Granhag, P. A. (2003). Individual Determinants of Deception Detection Performance: Need for Closure, Attributional Complexity and Absorption. *Complexity* 1 (33), 1-13.
- Betz, N. E., & Borgen, F. H., (2010). Relationships of the Big Five Personality Domains and Facets to Dimensions of the Healthy Personality. *Journal of Career Assessment* 18 (2), 147-160. doi: 10.1177/1069072709354200
- Blair, J. P., Levine, T. R., & Shaw, A. S., (2010). Content in Context Improves Deception Detection Accuracy. *Human Communication Research* 36 (3), 423-442. doi: 10.1111/j.1468-2958.2010.01382.x
- Bond, C. F. & DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of Deception Judgment. *Personality and Social Psychology Review*, 10 (3), 214-234. doi: 10.1207/s15327957pspr1003_2
- Burgoon, J. K., Blair, J. P. & Strom, R. E., (2005). Heuristics and Modalities in Determining Truth Versus Deception. Comunicação apresentada no 38º Hawaii International Conference on System Sciences.
- Campbell, M. A., & Porter, S. (2002). Pinpointing reality: How well can people judge true and mistaken emotional childhood memories. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 34 (4), 217-229
- Castillo, P. A., & Mallard, D., (2012). Preventing Cross-Cultural Bias in Deception Judgments: The Role of Expectancies About Nonverbal Behavior. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 43 (6), 967-978. doi: 10.1177/0022022111415672

- Cloninger, S. C., (1996). *Personality – Description Dynamics and development*. New York: W. H. Freeman and Company.
- Colwell L. H., Miller H. A., Lyons P. M., & Miller R. S., (2006). The Training of Law Enforcement Officers in Detecting Deception: A Survey of Current Practices and Suggestions for Improving Accuracy. *Police Quarterly* 9 (3), 275-290. doi: 10.1177/1098611104273293
- DePaulo, B. M., & Bell, K. L., (1996). Truth and Investment: Lies Are Told to Those Who Care. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71 (4), 703-716.
- DePaulo, B. M., Charlton, K., Cooper, H., Lindsay, & J. J., Muhlenbruck, L., (1997). The accuracy-confidence correlation in the detection of deception. *Personality and social psychology review*, 1 (4), 346-357.
- Driskell, J. E., Salas E., & Driskell, T., (2012). Social Indicators of Deception. *Human Factors: The Journal of the Human Factors and Ergonomics Society*, 54 (4), 577-588. doi: 10.1177/0018720812446338
- Docan-Morgan, T., (2007). Training law enforcement officers to detect deception: A critique of previous research and framework for the future. *Applied Psychology in Criminal Justice*, 3 (2), 143-171.
- Forrest J. A., & Feldman, R. S. (2000). Detecting Deception and Judge's Involvement: Lower Task Involvement Leads to Better Lie Detection. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26 (1), 118-125. doi: 10.1177/0146167200261011
- Frank, M.G., Menasco, M. A., & O'Sullivan, M., (2008). Human behavior and deception detection. *Handbook of Science and Technology for Homeland Security*, 5, 1-13.
- Garrido, E., Misap, J., & Herrero, C., (2004). Police officers' credibility judgments: Accuracy and estimated ability. *International journal of psychology*, 39 (4), 254-275. doi: 10.1080/00207590344000411

- George, D., & Mallery, P., (2003). *SPSS for Windows Step by Step: A Simple Guide and Reference*, 11.0 Update (4ª Edição), Boston.
- Gosling, S. D., Rentfrow, P. J., & Swann Jr., W. B., (2003). A very brief measure of the Big-Five personality domains. *Journal of Research in Personality* 37, 504–528. doi: 10.1016/S00926566(03)00046-1
- Hansenne, M., (2005). *Psicologia da Personalidade*. Lisboa, Portugal: Climepsi Editores.
- Hartwig, M., Granhag P. A., Strömwall L. A., & Vrij A., (2004). Police Officers' Lie Detection Accuracy: Interrogating Freely Versus Observing Video. *Police Quarterly* 7 (4), 429-456. doi: 10.1177/1098611104264748
- Levine, T. R., Kim, R. K., & Blair J. P., (2010). (In)accuracy at Detecting True and False Confessions and Denials: An Initial Test of a Projected Motive Model of Veracity Judgments. *Human Communication Research*, 36 (1), 82-102. doi: 10.1111/j.1468-2958.2009.01369.x
- Lounsbury, J. W., Tatum, H., Gibson, L. W., Park, S., Sundstrom, E. D., Hamrick, F. L., & Wilburn, D., (2003). Development of a Big Five Adolescent Personality Inventory. *Journal of Psychoeducational Assessment* 21, 111-133. doi: 10.1177/073428290302100201
- Mann, S., Vrij, A. & Bull, R., (2002). Suspects, Lies, and Videotape: An Analysis of Authentic High-Stake Liars. *Law and Human Behavior*, 26 (3), 365- 376
- Mann, S., Vrij, A. & Bull, R., (2004). Detecting True Lies: Police Officers' Ability to Detect Suspects' Lies. *Journal of Applied Psychology*, 89 (1), 137-149. doi: 10.1037/0021-9010.89.1.137ig
- Meissner, C. A., & Kassin, S. M., (2002). “He’s guilty!”: Investigator Bias in Judgments of Truth and Deception. *Law and Human Behavior*, 26 (5), 469- 480

- Minzner, M., (2008). Detecting lies using demeanor, bias, and context. *Cardozo Law Review*, 218 (29), 2557-2570
- Newman, M. L., Pennebaker, J. W., Berry, D. S., & Richards, J. M., (2003). Lying Words: Predicting Deception From Linguistic Styles. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29 (5), 665-675
- Park, H. S., Levine, T. R., McCornack S. A., Morrison, K., & Ferrara, M., (2002). How people really detect lies. *Communication Monographs*, 69 (2), 144-157
- Peace, K. A., Porter S. & Almon, D. F. (2011). Sidetracked by emotion: Observers' ability to discriminate genuine and fabricated sexual assault allegations. *Legal and Criminological Psychology*, 17 (2), 322-335. doi: 10.1111/j.2044-8333.2011.02013
- Pervin, L. A., & Cervone, D. (2010). *Personality – Theory and research*. Asia: John Wiley & Sons.
- Porter, S. & Yuille, J.C. (1995). Credibility assessment of criminal suspects through statement analysis. *Psychology, Crime and Law*, 1, 319-331.
- Reinhard, M., Scharmach, M., Marksteiner T., & Sporer, S., (2011). Listening, Not Watching: Situational Familiarity and the Ability to Detect Deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101 (3), 467-484. doi: 10.1037/a0023726
- Ribeiro, A., Romão, A., Fernandes, B., Pacheco, J., & Monteiro, S., (in prelo). Detecção da Mentira em Crianças.
- Rodrigues, A., & Arriaga, P., (2010). Detecção da mentira e da veracidade em estudantes universitários: Diferenças de género e sua relação com a inteligência emocional. Atas do VII Simpósio Nacional de Investigação em Psicologia, 3076-3088

- Rothmann, S., & Coetzer, E. P., (2003). The big five personality dimensions and job performance. *Journal of Industrial Psychology*, 29 (1). doi: 10.4102/sajip.v29i1.88
- Walczyk, J. J., Griffith, D. A., Yates, R., Visconte, S. R., Simoneaux B., & Harris, L. L., (2012). Lie Detection by Inducing Cognitive Load: Eye Movements and Other Cues to the False Answers of "Witnesses" to Crimes. *Criminal Justice and Behavior* 39 (7), 887-909. doi: 10.1177/0093854812437014
- Vrij, A., (2000). *Detecting Lies and Deceit: The Psychology of Lying and Implications for Professional Practice*. Portsmouth, Reino Unido: Wiley.
- Vrij, A., (2004). Why professionals fail to catch liars and how they can improve. *Legal and Criminological Psychology*, 9 (2), 159-181. Doi: 10.1348/1355325041719356
- Vrij, A. (2008). Nonverbal Dominance Versus Verbal Accuracy in Lie Detection : A Plea to Change Police Practice Criminal. *Criminal Justice and Behavior*, 35 (10), 1323- 1336. doi: 10.1177/0093854808321530
- Vrij, A., Akehurst, L., Brown, L., & Mann, S., (2006). Detecting Lies in Young Children, Adolescents and Adults. *Applied cognitive psychology*, 20, 1225-1237. doi: 10.1002/acp.1278
- Vrij, A., Edward, K., & Bull, R., (2001). Police officers ability to detect deceit: The benefits of indirect deception detection measures. *Legal and Criminological Psychology*, 6, 185-196
- Vrij, A., Edward, K., Roberts, K. P., & Bull, R., (2000). Detecting Deceit via analysis of verbal and nonverbal behavior. *Journal of Nonverbal Behavior* 24 (4), 239-263
- Vrij, A., Granhag, P. A., & Mann S., (2010). Good Liar. *The Journal of Psychiatry & Law*, 38, 77-98

- Vrij, A., Granhag, P. A., Mann S., & Leal, S., (2011). Outsmarting the Liars: Toward a Cognitive Lie Detection Approach. *Current Directions in Psychological Science* 20 (1), 28-32. doi: 10.1177/0963721410391245
- Vrij, A., Mann, S., (2001). Telling and Detecting Lies in a High Stakes Situation: the case of a convicted murderer. *Applied Cognitive Psychology*, 15, 187-203.

Anexos

Anexo A – Questionário utilizado na presente investigação.

Sexo: Feminino ☐ Masculino ☐ Idade: _____

Vídeo 1

Parecer: Testemunho Verdadeiro ☐ Testemunho Falso ☐

Coloque um X à frente dos indicadores em que se baseou para o parecer que deu anteriormente, tenha considerado o testemunho verdadeiro ou falso.

Indicadores	
a) Características Vocais:	
Hesitações no discurso (utilização do ahhh, hum, eee, etc.)	
Aumento de erros no discurso (erros, omissões, troca de palavras)	
Tom de voz (mudanças no tom de voz)	
Velocidade do discurso (número de palavras ditas num certo período de tempo)	
Período de latência (período de silêncio entre a pergunta e a resposta)	
Duração de pausas (intervalo de silêncio durante o discurso)	
b) Características faciais:	
Olhar fixo (olhar para o rosto do interlocutor)	
Sorriso (sorridente/risonho)	
Pestanejar (piscar os olhos)	
c) Movimentos:	
Mexer nele próprio (coçar a cabeça, mexer no pulso, etc.)	
Ilustração (movimento de mãos e braços projetados para modificar e/ou complementar o que está a ser dito)	
Movimentos das mãos e dedos (movimentos sem qualquer propósito na comunicação, dos dedos ou mãos mas sem mexer os braços).	
Movimentos das pernas ou pés	
Movimento da cabeça (balanço ou acenos com a cabeça)	
Movimentos do tronco (movimentos do tronco normalmente acompanhados com movimentos da cabeça)	
Mudar de posição (movimentos para a mudança de posição normalmente acompanhados de movimentos do tronco e pernas/pés)	

Grau de confiança na resposta (de 0% a 100%, onde o 0% é completamente inseguro e 100% completamente confiante na sua resposta): _____

Vídeo 2

Parecer: Testemunho Verdadeiro ☐ Testemunho Falso ☐

Coloque um X à frente dos indicadores em que se baseou para o parecer que deu anteriormente, tenha considerado o testemunho verdadeiro ou falso.

Indicadores	
a) Características Vocais:	
Hesitações no discurso (utilização do ahhh, hum, eee, etc.)	
Aumento de erros no discurso (erros, omissões, troca de palavras)	
Tom de voz (mudanças no tom de voz)	
Velocidade do discurso (número de palavras ditas num certo período de tempo)	
Período de latência (período de silêncio entre a pergunta e a resposta)	
Duração de pausas (intervalo de silêncio durante o discurso)	
b) Características faciais:	
Olhar fixo (olhar para o rosto do interlocutor)	
Sorriso (sorridente/risonho)	
Pestanejar (piscar os olhos)	
c) Movimentos:	
Mexer nele próprio (coçar a cabeça, mexer no pulso, etc.)	
Ilustração (movimento de mãos e braços projetados para modificar e/ou complementar o que está a ser dito)	
Movimentos das mãos e dedos (movimentos sem qualquer propósito na comunicação, dos dedos ou mãos mas sem mexer os braços).	
Movimentos das pernas ou pés	
Movimento da cabeça (balanço ou acenos com a cabeça)	
Movimentos do tronco (movimentos do tronco normalmente acompanhados com movimentos da cabeça)	
Mudar de posição (movimentos para a mudança de posição normalmente acompanhados de movimentos do tronco e pernas/pés)	

Grau de confiança na resposta (de 0% a 100%, onde o 0% é completamente inseguro e 100% completamente confiante na sua resposta): _____

Vídeo 3

Parecer: Testemunho Verdadeiro ☐ Testemunho Falso ☐

Coloque um X à frente dos indicadores em que se baseou para o parecer que deu anteriormente, tenha considerado o testemunho verdadeiro ou falso.

Indicadores	
a) Características Vocais:	
Hesitações no discurso (utilização do ahhh, hum, eee, etc.)	
Aumento de erros no discurso (erros, omissões, troca de palavras)	
Tom de voz (mudanças no tom de voz)	
Velocidade do discurso (número de palavras ditas num certo período de tempo)	
Período de latência (período de silêncio entre a pergunta e a resposta)	
Duração de pausas (intervalo de silêncio durante o discurso)	
b) Características faciais:	
Olhar fixo (olhar para o rosto do interlocutor)	
Sorriso (sorridente/risonho)	
Pestanejar (piscar os olhos)	
c) Movimentos:	
Mexer nele próprio (coçar a cabeça, mexer no pulso, etc.)	
Ilustração (movimento de mãos e braços projetados para modificar e/ou complementar o que está a ser dito)	
Movimentos das mãos e dedos (movimentos sem qualquer propósito na comunicação, dos dedos ou mãos mas sem mexer os braços).	
Movimentos das pernas ou pés	
Movimento da cabeça (balanço ou acenos com a cabeça)	
Movimentos do tronco (movimentos do tronco normalmente acompanhados com movimentos da cabeça)	
Mudar de posição (movimentos para a mudança de posição normalmente acompanhados de movimentos do tronco e pernas/pés)	

Grau de confiança na resposta (de 0% a 100%, onde o 0% é completamente inseguro e 100% completamente confiante na sua resposta): _____

Vídeo 4

Parecer: Testemunho Verdadeiro ☐ Testemunho Falso ☐

Coloque um X à frente dos indicadores em que se baseou para o parecer que deu anteriormente, tenha considerado o testemunho verdadeiro ou falso.

Indicadores	
a) Características Vocais:	
Hesitações no discurso (utilização do ahhh, hum, eee, etc.)	
Aumento de erros no discurso (erros, omissões, troca de palavras)	
Tom de voz (mudanças no tom de voz)	
Velocidade do discurso (número de palavras ditas num certo período de tempo)	
Período de latência (período de silêncio entre a pergunta e a resposta)	
Duração de pausas (intervalo de silêncio durante o discurso)	
b) Características faciais:	
Olhar fixo (olhar para o rosto do interlocutor)	
Sorriso (sorridente/risonho)	
Pestanejar (piscar os olhos)	
c) Movimentos:	
Mexer nele próprio (coçar a cabeça, mexer no pulso, etc.)	
Ilustração (movimento de mãos e braços projetados para modificar e/ou complementar o que está a ser dito)	
Movimentos das mãos e dedos (movimentos sem qualquer propósito na comunicação, dos dedos ou mãos mas sem mexer os braços).	
Movimentos das pernas ou pés	
Movimento da cabeça (balanço ou acenos com a cabeça)	
Movimentos do tronco (movimentos do tronco normalmente acompanhados com movimentos da cabeça)	
Mudar de posição (movimentos para a mudança de posição normalmente acompanhados de movimentos do tronco e pernas/pés)	
Mudar de posição (movimentos para a mudança de posição normalmente acompanhados de movimentos do tronco e pernas/pés)	

Grau de confiança na resposta (de 0% a 100%, onde o 0% é completamente inseguro e 100% completamente confiante na sua resposta): _____

Inventário Big-Five (John & Srivastava, 1999 traduzido e adaptado por Soeiro & Ribeiro, 2013)

Apresentam-se de seguida uma série de características que se podem ou não aplicar a si. Por favor, selecione o número, conforme a escala que se segue, que considera que melhor expressa a opinião em relação a si próprio. É importante referir que não existem respostas certas ou erradas.

<u>Eu:</u>	Discordo fortemente	Discordo um pouco	Nem concordo nem discordo	Concordo um pouco	Concordo fortemente
1. Sou comunicativo	1	2	3	4	5
2. Costumo ser crítico com os outros	1	2	3	4	5
3. Sou minucioso/a no meu trabalho	1	2	3	4	5
4. Sou depressivo/a, melancólico/a	1	2	3	4	5
5. Sou original, ocorrem-me ideias novas	1	2	3	4	5
6. Sou reservado/a	1	2	3	4	5
7. Sou útil e generoso/a com os outros	1	2	3	4	5
8. Posso por vezes ser um pouco descuidado/a	1	2	3	4	5
9. Sou calmo/a, controlo bem o stress	1	2	3	4	5
10. Tenho interesses muito diversos	1	2	3	4	5
11. Sou cheio/a de energia	1	2	3	4	5
12. Início discussões com os outros	1	2	3	4	5
13. Sou um/a trabalhador/a de confiança	1	2	3	4	5
14. Com frequência fico tenso/a	1	2	3	4	5
15. Sou engenhoso/a	1	2	3	4	5
16. Costumo gerar entusiasmo nos outros	1	2	3	4	5
17. Costumo perdoar com facilidade	1	2	3	4	5
18. Costumo ser desorganizado/a	1	2	3	4	5
19. Preocupo-me facilmente	1	2	3	4	5
20. Tenho uma imaginação ativa	1	2	3	4	5

<u>Eu:</u>	Discordo fortemente	Discordo um pouco	Nem concordo nem discordo	Concordo um pouco	Concordo fortemente
21. Costumo ser calmo/a	1	2	3	4	5
22. Costumo ser de confiança	1	2	3	4	5
23. Costumo ser preguiçoso	1	2	3	4	5
24. Sou emocionalmente estável, nunca me aborreço	1	2	3	4	5
25. Sou inventivo/a	1	2	3	4	5
26. Tenho uma personalidade assertiva	1	2	3	4	5
27. Consigo ser frio/a e distante	1	2	3	4	5
28. Continuo uma tarefa até estar concluída	1	2	3	4	5
29. Costumo ser mal-humorado/a	1	2	3	4	5
30. Valorizo experiências artísticas e estéticas	1	2	3	4	5
31. Por vezes, sou tímido/a e inibido/a	1	2	3	4	5
32. Sou atencioso e gentil com os outros	1	2	3	4	5
33. Costumo fazer as coisas de forma eficiente	1	2	3	4	5
34. Mantenho-me calmo/a em situações tensas	1	2	3	4	5
35. Prefiro trabalhos rotineiros	1	2	3	4	5
36. Sou extrovertido/a e sociável	1	2	3	4	5
37. Costumo ser rude com os outros	1	2	3	4	5
38. Costumo fazer planos e segui-los	1	2	3	4	5
39. Fico nervoso/a facilmente	1	2	3	4	5
40. Gosto de refletir e brincar com os pensamentos	1	2	3	4	5
41. Tenho poucos interesses artísticos	1	2	3	4	5
42. Gosto de cooperar/ajudar os outros	1	2	3	4	5
43. Distraio-me facilmente	1	2	3	4	5
44. Considero-me sofisticado/a no gosto pela arte, música ou literatura	1	2	3	4	5

OBRIGADO PELA SUA PARTICIPAÇÃO!

Anexo B – Termos de autorização para utilização de imagens.



Declaração Dos Direitos De Imagem

Eu Ana Cristina Carvalho Veloso
portador do Cartão de Cidadão número 13818354
natural de Lisboa declaro para os respetivos efeitos legais que possuo
mais de 18 anos de idade e que cedo a minha imagem pessoal de livre vontade para a
elaboração de um filme com o objetivo de simular uma inquirição.

Declaro ser conhecedor de que o mesmo irá ser utilizado para a recolha de dados no
âmbito da Dissertação de Mestrado em Psicologia Forense e Criminal "A influência da
personalidade na avaliação da veracidade do testemunho" a desenvolver pela mestranda
Ana Alexandra Teixeira Ribeiro e Coordenada pela Professora Doutora Cristina Soeiro, no
Instituto Superior de Ciências da Saúde Egas Moniz no ano letivo de 2012-2013.

O Declarante

Ana Cristina Carvalho Veloso

Data: 31 / 05 / 2013



Declaração Dos Direitos De Imagem

Eu Joana Isabel Silva,
portador do Cartão de Cidadão número 13447291
natural de Lisboa declaro para os respetivos efeitos legais que possuo
mais de 18 anos de idade e que cedo a minha imagem pessoal de livre vontade para a
elaboração de um filme com o objetivo de simular uma inquirição.

Declaro ser conhecedor de que o mesmo irá ser utilizado para a recolha de dados no
âmbito da Dissertação de Mestrado em Psicologia Forense e Criminal "A influência da
personalidade na avaliação da veracidade do testemunho" a desenvolver pela mestranda
Ana Alexandra Teixeira Ribeiro e Coordenada pela Professora Doutora Cristina Soeiro, no
Instituto Superior de Ciências da Saúde Egas Moniz no ano letivo de 2012-2013.

O Declarante

Joana Silva

Data: 31 / 5 / 2013

Declaração Dos Direitos De Imagem

Eu Carla Sofia Reis Pereira
portador do Cartão de Cidadão número _____
natural de Matos declaro para os respetivos efeitos legais que possuo
mais de 18 anos de idade e que cedo a minha imagem pessoal de livre vontade para a
elaboração de um filme com o objetivo de simular uma inquirição.

Declaro ser conhecedor de que o mesmo irá ser utilizado para a recolha de dados no
âmbito da Dissertação de Mestrado em Psicologia Forense e Criminal "A influência da
personalidade na avaliação da veracidade do testemunho" a desenvolver pela mestrand
Ana Alexandra Teixeira Ribeiro e Coordenada pela Professora Doutora Cristina Soeiro, no
Instituto Superior de Ciências da Saúde Egas Moniz no ano letivo de 2012-2013.

O Declarante

Carla S.R. Pereira

Data: 31 / Maio / 2013

Declaração Dos Direitos De Imagem

Eu Rafaela Fernandes Morgado
portador do Cartão de Cidadão número _____
natural de Lisboa declaro para os respetivos efeitos legais que possuo
mais de 18 anos de idade e que cedo a minha imagem pessoal de livre vontade para a
elaboração de um filme com o objetivo de simular uma inquirição.

Declaro ser conhecedor de que o mesmo irá ser utilizado para a recolha de dados no
âmbito da Dissertação de Mestrado em Psicologia Forense e Criminal "A influência da
personalidade na avaliação da veracidade do testemunho" a desenvolver pela mestranda
Ana Alexandra Teixeira Ribeiro e Coordenada pela Professora Doutora Cristina Soeiro, no
Instituto Superior de Ciências da Saúde Egas Moniz no ano letivo de 2012-2013.

O Declarante

Rafaela Fernandes MorgadoData: 21/5/13

Declaração Dos Direitos De Imagem

Eu Ana Filipa Antunes Romão
portador do Cartão de Cidadão número _____
natural de Lisboa declaro para os respetivos efeitos legais que possuo
mais de 18 anos de idade e que cedo a minha imagem pessoal de livre vontade para a
elaboração de um filme com o objetivo de simular uma inquirição.

Declaro ser conhecedor de que o mesmo irá ser utilizado para a recolha de dados no
âmbito da Dissertação de Mestrado em Psicologia Forense e Criminal "A influência da
personalidade na avaliação da veracidade do testemunho" a desenvolver pela mestranda
Ana Alexandra Teixeira Ribeiro e Coordenada pela Professora Doutora Cristina Soeiro, no
Instituto Superior de Ciências da Saúde Egas Moniz no ano letivo de 2012-2013.

O Declarante

Ana Romão

Data: 05 / 05 / 2013